



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

LuBeC e il CANTIERE CULTURA di



Con la partecipazione di



Con il sostegno di



CAMERA DI COMMERCIO
TOSCANA NORD-OVEST

Media Partner



mimesi



Main Sponsor



Sponsor

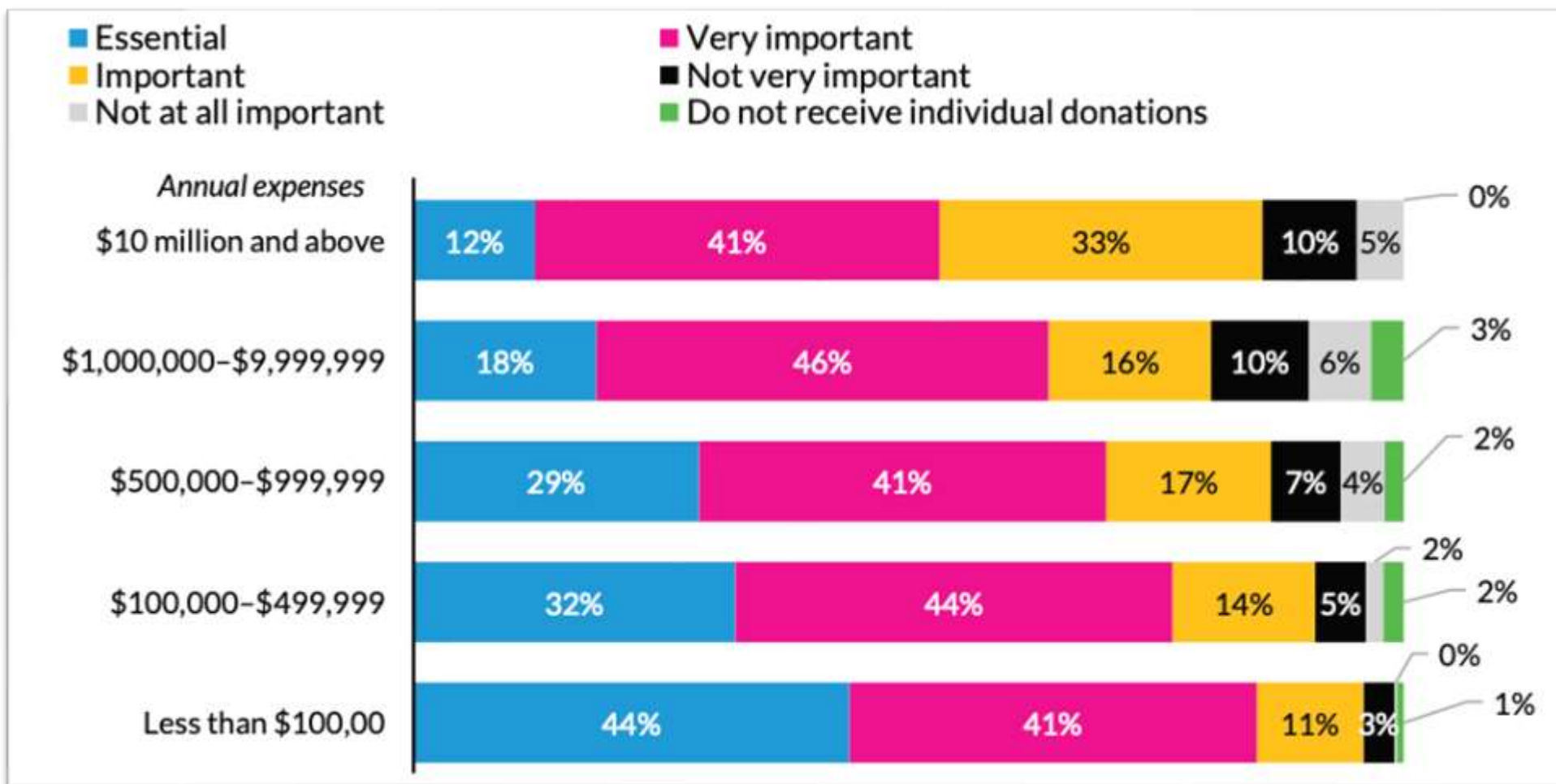


Partner e partecipanti



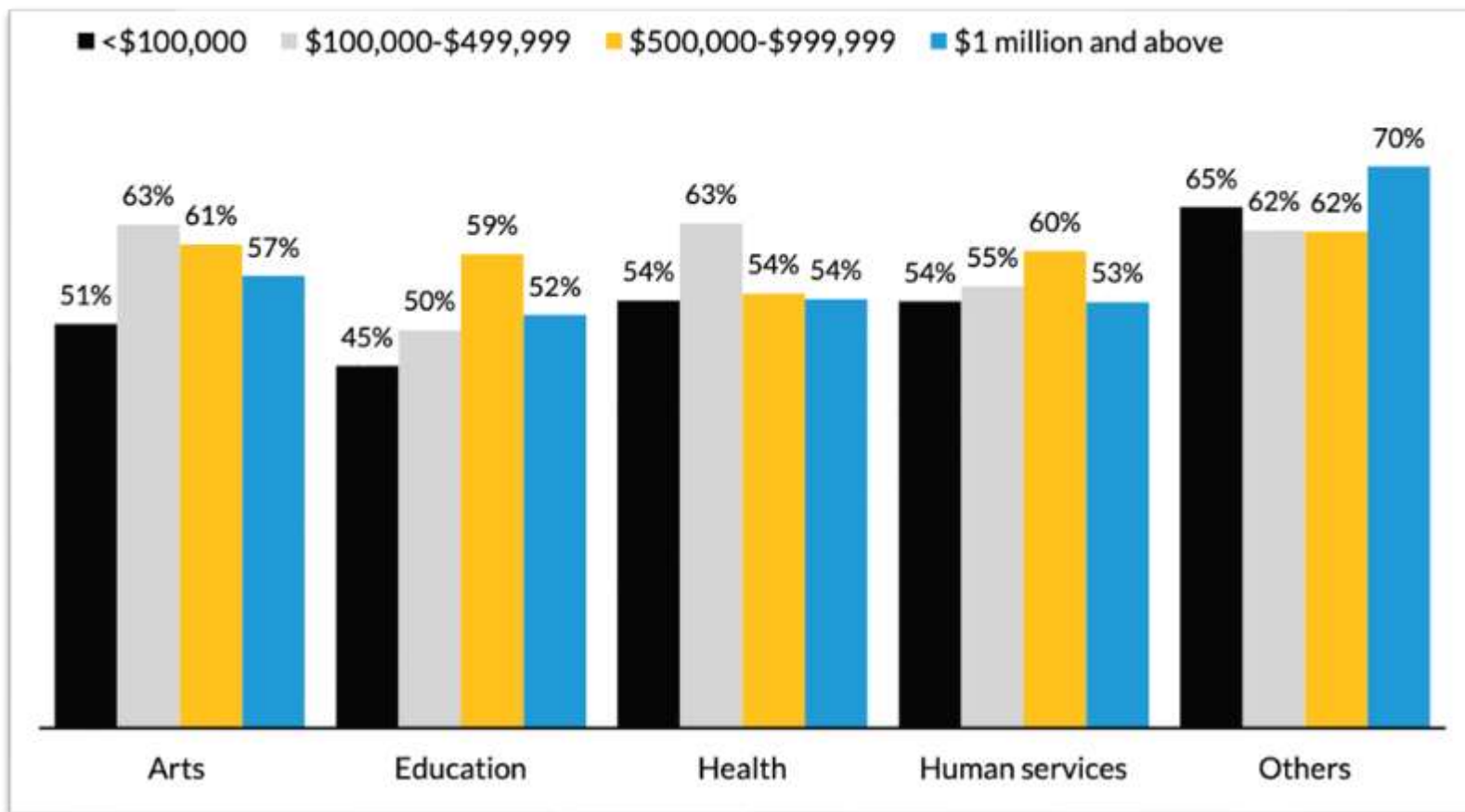


Le donazioni da individui sono essenziali





La maggior parte delle nonprofit ha registrato una crescita delle donazioni dal 2015 al 2019





Indicatore di picco (economia) Indicatore tardivo (raccolta fondi)

Quando l'economia **va giù**, la raccolta fondi
NON va giù immediatamente;

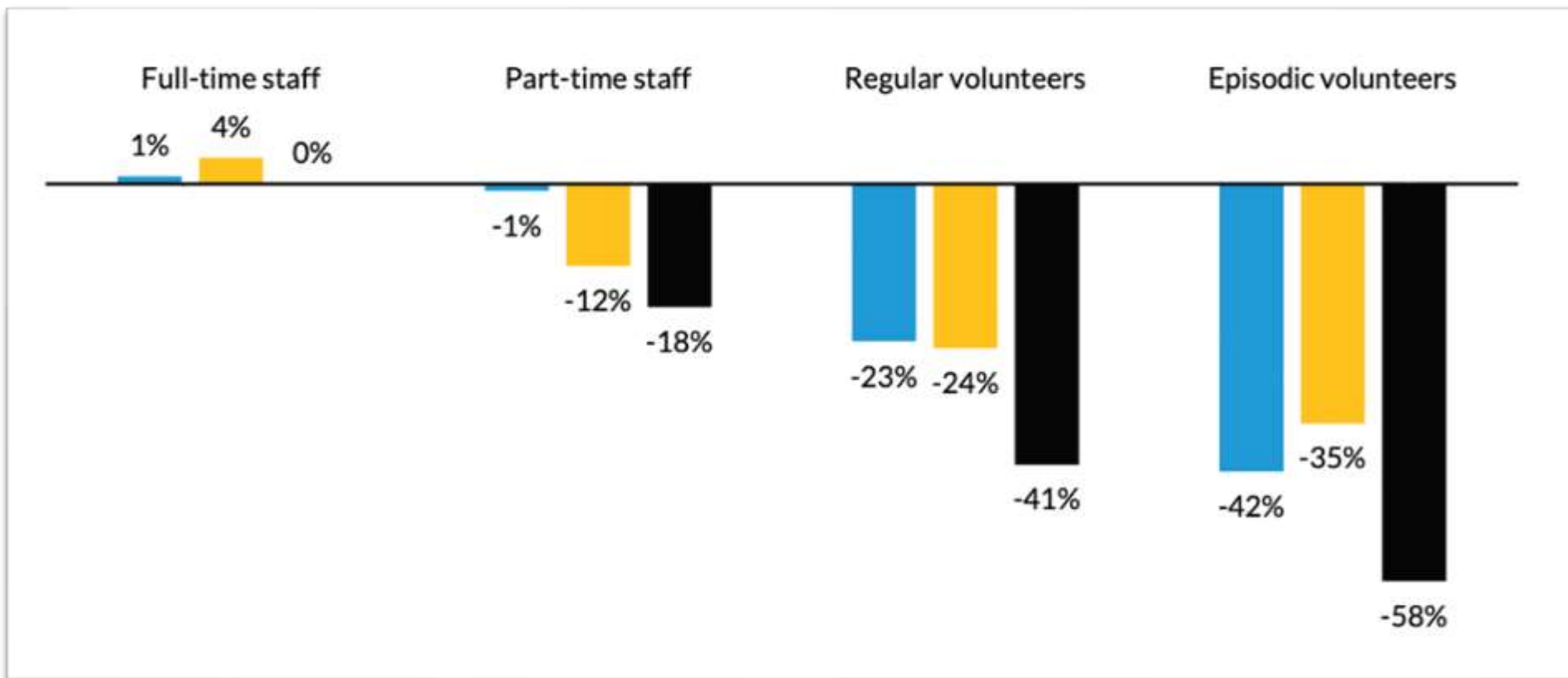
e viceversa, quando l'economia **sale**, la raccolta fondi NON retrocede
immediatamente (e a volte può risalire anche più velocemente).

RICORDA:

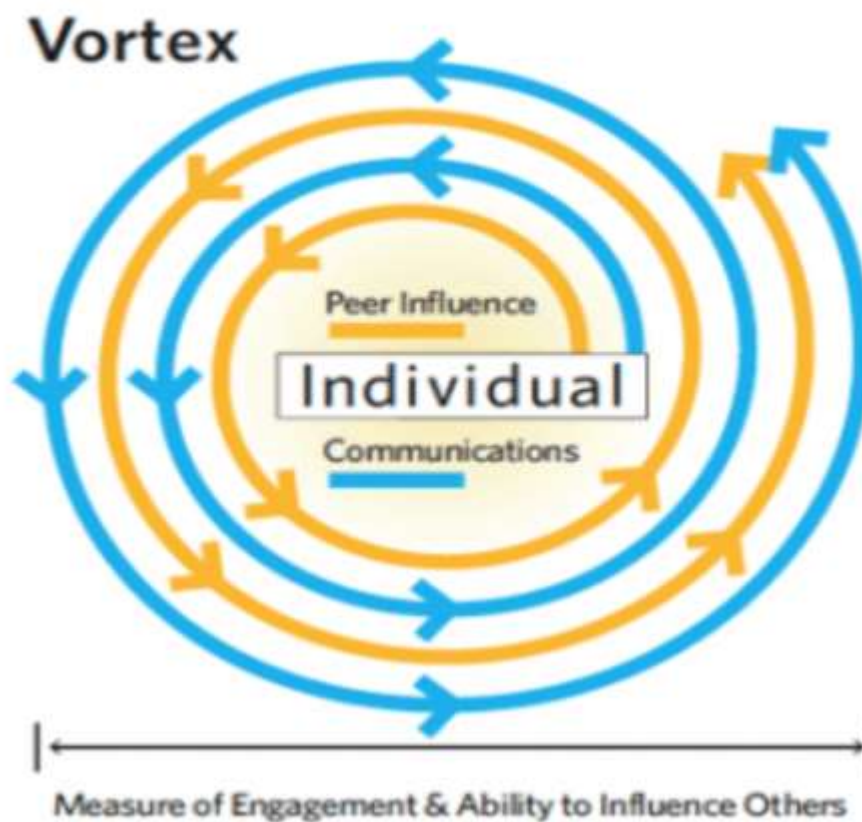
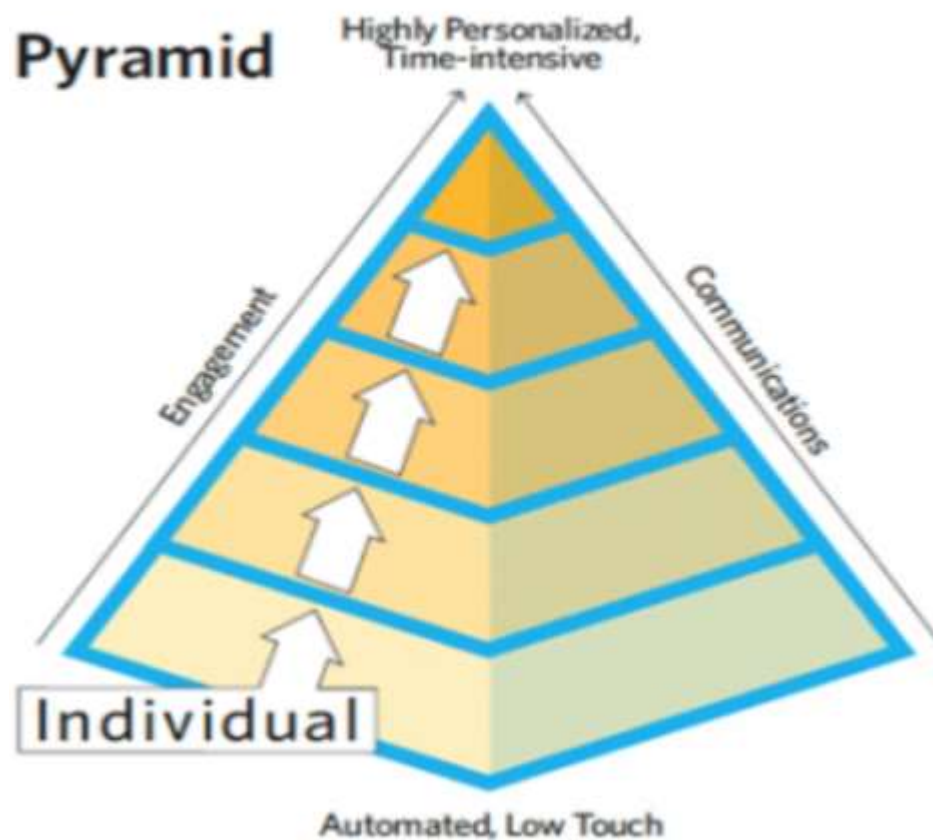
Pareto, Pareto, Pareto

(i ricchi saranno sempre più ricchi)

L'occupazione a tempo pieno è rimasta pressoché invariata, ma l'impiego di personale part-time e volontari è diminuito



Donor Engagement Models



Che cosa ti fa paura?



FUNDRAISING



**La maggior parte delle
persone preferirebbe
camminare sopra i carboni ardenti
piuttosto che chiedere soldi
agli altri, perché è
ampiamente considerato
come un atto audace e
presuntuoso, pieno di
potenziale imbarazzo...**

[R. Levy | Harvard University]

**Perché
doniammo?**










**Perché le campagne
di raccolta fondi**

falliscono?

**«Le campagne di raccolta
fondi falliscono perché non
ci sono abbastanza**

SOLDI»

Il Club dei Milionari (Credit Swiss, 2020)

		2019	2010	Aumento
Stati Uniti		18,6 m	7,2 m	+11,4m
Cina		4,4 m	0,4 m	+4 m
Giappone		3,0 m	1,9 m	+1,1 m
Regno Unito		2,4 m	1,8 m	+0,6 m
Germania		2,2 m	1,1 m	+1,1 m
Francia		2,1 m	0,6 m	+1,5 m
Italia		1,5 m	0,4 m	+1,1 m
Canada		1,3 m	1,1 m	+0,2 m
Spagna		1,0 m	0,8 m	+0,2 m

**La scomoda
verità...**

Andreoni (2006), Impure altruism and donations to public goods;
The Economic Journal

Andreoni (1990), Handbook of Economics and Giving, Altruism and Reciprocity, North-Holland: Elsevier.

Barman (2007), An Institutional Approach to donor control: from dyadic ties to a field-level analysis, American Journal of Sociology.

Bekkers (2005), It's not all in the Ask: Effects and Effectiveness of Recruitment Strategies Used By Nonprofits in the Netherland, ARNOVA.

Bryant (2003), Participating in Philanthropic Activities: donating Money and time, Journal of Consumer Policy.

Clotfelter (1992), Who benefits from the Nonprofit Sector, Chicago University Press.

Clotfelter (1992), *Who benefits from the Nonprofit Sector*, Chicago University Press.

Derrida (1992), *Given Time: 1. Counterfeit Money*, University of Chicago Press.

Duronio, Tempel (1997), *Fundraisers: their careers, stories, concerns and accomplishments*, Jossey-Bass.

Jencks (1987), *Who Gives to what?*, Yale University Press.

Komter, (2005), *Social Solidarity and the Gift*, Cambridge, Cambridge University Press

Levy (2009), *Yours for the Asking*, Wiley&Sons

Osteen, (2002) *The Question of the Gift: Essays across discipline*, Routledge.

Piliavin, Charng (1990) *Altruism: a review of recent theory and research*, *Annual Review of Sociology*

Levy (2009), Yours for the Asking, Wiley&Sons

Osteen, (2002) The Question of the Gift: Essays across discipline, Routledge.

Piliavin, Charng (1990) Altruism: a review of recent theory and research, Annual Review of Sociology

Schervish, Havens (1997), Social Participation and Charitable Giving, Voluntas

Silber (2012),The Angry Gift, a neglected facet pf philanthropy, Current Sociology

Sokolowsky (1996), Show me the way to the next worthy deed: towards a microstructural theory of volunteering and giving, Voluntas

«...quasi tutti i doni sono sollecitati e facilitati...»

«...per la maggior parte diamo perché ci viene richiesto...»

«...le donazioni sono quasi sempre reattive e quasi mai proattive...»

**Le campagne di raccolta fondi
falliscono perché non ci sono
non ci sono abbastanza**

FUNDRAISER
COLDI



Oliner e Oliner, 1988
Yaish and Vaese, 2001

Mimi Reinhard, who typed up Schindler's list, dies at 107

Reinhard was one of 1,200 Jews saved by German businessman Oskar Schindler after he bribed Nazi authorities to let him keep them as workers in his factories.





PIAZZA

DEL DONATORE

MCCCLXXV

MCCCLXXV



FUNDRAISER

**Organizzazione
Nonprofit**



Donatore

DONAZIONE

DONAZIONE



DONAZIONE

DONAZIONE

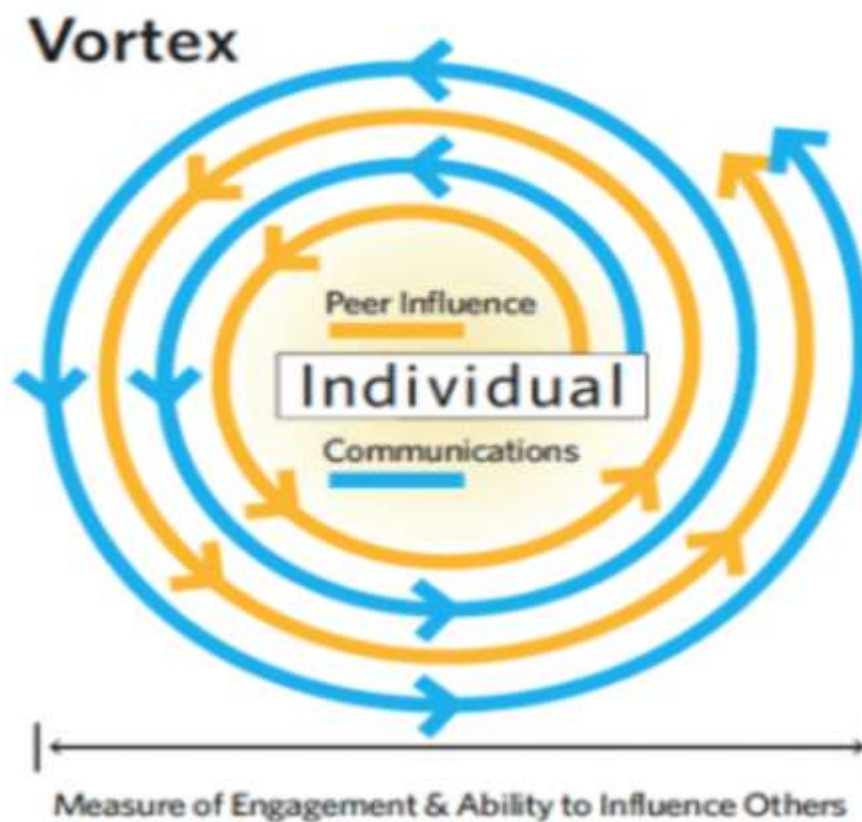
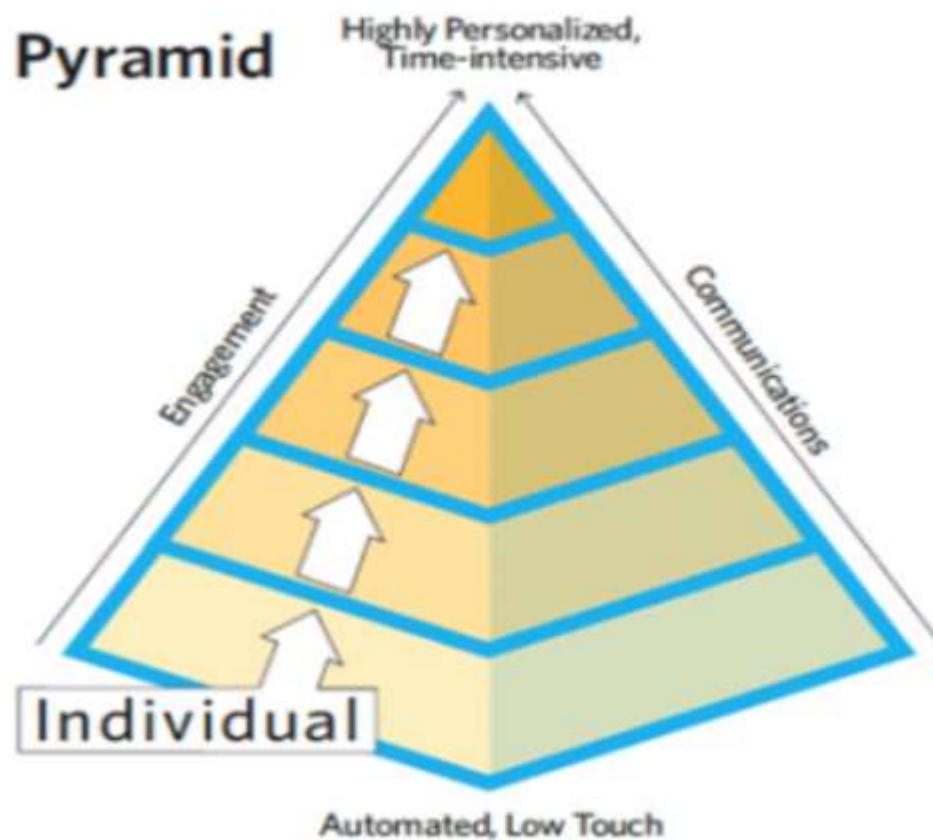
DONAZIONE

DONAZIONE

DONAZIONE

DONAZIONE

Donor Engagement Models



Tutti gli studi accademici, **nessuno escluso**, che hanno analizzato l'impatto che l'azione di fundraising ha sulle donazioni, hanno dimostrato che **il fundraising funziona**. Il fundraising porta **sempre** più soldi alle nonprofit rispetto a quanto costa.

Oggi la media mondiale è pari a 24 centesimi spesi in fundraising per portare 1 euro di donazioni.

*Dan Tilkelman,
Professor of Accountability, Harvard University*