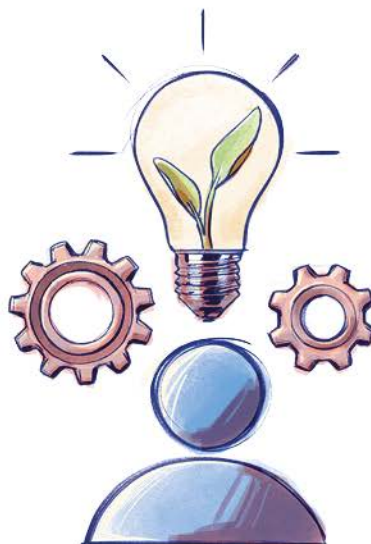


MILANO CARTOLINE DA UN FUTURO POSSIBILE



Ideare, gestire e finanziare un progetto

PROGETTAZIONE



Implementato da:



Con il sostegno di:



There isn't a Planet B! - CSO-LA/2017/388-137
Questo progetto è co-finanziato dall'Unione Europea





IN-FORMAZIONI ON-LINE **LAB PROGETTAZIONE E CROWDFUNDING**

A cura di:
Benedetta Iofrida & Irene Villa

cartolinedalfuturo@amelinc.org



Implementato da:



Con il sostegno di:



There isn't a Planet B! - CSO-LA/2017/388-137
Questo progetto è co-finanziato dall'Unione Europea



DOPO LA PROGETTAZIONE...

... LA RICERCA FONDI!

Come si finanzia un progetto? Dove trovare i fondi necessari per poter realizzare nel concreto la mia idea progettuale?

Le fondazioni possono essere una parte della risposta.

In Europa ci sono oltre 140.000 fondazioni e almeno 90.000 negli Stati Uniti. Nel caso specifico italiano, si nota un'importanza sempre più strategica delle fondazioni nel campo del No Profit.



TIPOLOGIE DI FONDAZIONI

Innanzitutto le Fondazioni possono avere tre identità, possono essere:

EROGATIVE
si limitano a
distribuire i fondi

OPERATIVE
gestiscono e
coordinano azioni

ENTRAMBE
natura sia erogativa
che operativa

Le fondazioni inoltre possono essere:

- **Fondazioni di origine bancaria**, che hanno come scopo esclusivo l'utilità sociale e la promozione dello sviluppo economico;
- **Fondazioni di comunità**, collegate ad uno specifico territorio. Infatti si occupano specificatamente di migliorare la qualità di vita della comunità presso la quale sorgono;
- **Fondazioni d'impresa e di famiglia**, che sono organizzazioni di diritto privato senza scopo di lucro. La finalità e l'ambito di azione sono dettati dall'impresa o dalla famiglia.

LE FONDAZIONI COME SELEZIONANO...

... I PROGETTI DA FINANZIARE?

Tendenzialmente **sono tre le modalità** con cui le fondazioni finanziano i loro partner:

- Aprendo **bandi/competizioni** con scadenze specifiche;
- Dando la possibilità di **inviare proposte progettuali** in qualsiasi momento tramite il loro sito;
- Sono loro stessi che **ricercano i partner** e contattano le organizzazioni quando interessati.

Come scegliere la Fondazione giusta per noi?
Come agire in modo da portare a casa il risultato?

Possiamo seguire alcuni step, che ci consentono di individuare la fondazione che fa al caso nostro, per entrare in contatto e provare a costruire una relazione durevole.



STEP 1. IDENTIFICARE LA FONDAZIONE

Per farlo, possiamo aiutarci in due modi differenti

DALLA FONDAZIONE AL PROGETTO

Ricerca su internet, partendo dalla ricerca online di network delle fondazioni (vedi alcuni suggerimenti più avanti).

Approfondire la ricerca sui siti delle fondazioni (vision, mission, ambiti di intervento, progetti sostenuti) e focalizzarsi su quelle che hanno sostenuto progetti più simili a quello che vogliamo portare avanti noi.

DAL PROGETTO ALLA FONDAZIONE

Se siamo a conoscenza di progetti simili a quello per cui abbiamo bisogno di fondi, individuare quale fondazione (nel caso sia una fondazione) lo ha finanziato e approfondire il suo profilo.



STEP 2. ENTRARE IN CONTATTO

Presentarsi alla fondazione è molto importante, **non avanzando immediatamente una richiesta di finanziamento**, a meno che non sia in risposta ad un bando.

Infatti "one of the goals of funding development through grants should be to find a match between your organization's mission and the mission of the foundation. Once the match between missions is found, the challenge is to build a working relationship with the foundation staff. The first thing to remember is that every foundation is absolutely distinctive. Each one has its own mission, strategies, and funding priorities. Each one has different rules and requirements. The most important thing is to do the homework before approaching any funder."

"Uno degli obiettivi dello sviluppo di finanziamenti attraverso i bandi, dovrebbe essere quello di trovare un abbinamento tra la mission della tua organizzazione e quella della fondazione. Una volta che questo abbinamento è stato trovato, la sfida è quella di costruire una relazione con lo staff della fondazione. La prima cosa da ricordare è che ogni fondazione è assolutamente distinta. Ciascuna ha la sua mission, le sue strategie e le sue priorità di finanziamento. Ciascuna ha le sue regole ed i suoi requisiti. La cosa più importante è fare le proprie ricerche prima di rivolgere ad un qualsiasi finanziatore."

Robert F. Long, PhD and Joel J. Orosz, PhD, *Approaching a Foundation*



STEP 3. COLTIVARE LA RELAZIONE

Dopo aver fatto “i compiti a casa” su quali siano le priorità, gli ambiti di intervento e i requisiti della fondazione che abbiamo individuato e contattato, è importante **“tenere caldo”** il rapporto, cercando di relazionarci alla fondazione come partner più che meri cercatori di finanziamenti.

Coltivare la relazione significa non solo costruirla ma soprattutto mantenerla.



STEP 4. PRESENTARE UN PROGETTO

A questo punto, possiamo presentare il progetto, ricordando di essere chiari e sintetici: le fondazioni ricevono moltissime richieste di contributo!

Una buona indicazione è quella di *“Present two or three solid paragraphs on how the project plans to solve this problem. Remember, the program staff person knows nothing about your specific project and will need to know exactly how you plan to manage it. It always helps to share a timeline for implementing the project.”*

“Presentate due o tre paragrafi solidi su come il progetto pianifica di risolvere il problema. Ricordate, le persone a cui vi rivolgete non sa nulla del vostro progetto specifico e avrà bisogno di sapere esattamente come pianificate di gestirlo. È sempre d'aiuto condividere un piano dei tempi dell'implementazione del progetto.”



Robert F. Long, PhD and Joel J. Orosz, PhD, *Approaching a Foundation*



STEP 4. PRESENTARE UN PROGETTO

NOTA BENE

Sono molte le fondazioni che erogano per bandi. In questo caso, bisogna porre molta attenzione a tutti i requisiti e gli elementi di blocco presenti nel bando, per **essere certi di essere inclusi tra i soggetti beneficiari e che i costi per il proprio progetto siano ammissibili.**

Ogni fondazione può richiedere la descrizioni di alcuni elementi del progetto, piuttosto che altri: è molto importante **leggere con attenzione e seguire tutte le richieste,** contattando - ove necessario - la stessa fondazione per ottenere informazioni più dettagliate.



SITI UTILI

Per approfondire:

www.italianonprofit.it/filantropia-istituzionale/

"Scopri chi sta sostenendo cosa e dove", una panoramica su tutte le fondazioni attive in Italia.

www.efc.be/

EFC- European Foundation Centre. "Come piattaforma leader della filantropia in Europa, l'EFC lavora per rinforzare il settore e dimostrare che la filantropia istituzionale può essere un mezzo formidabile per attivare il cambiamento."

www.efc.be/thematic-networks/environment/

EFC- Sezione ambiente. "Questa rete transnazionale riunisce fondazioni attive o interessate ai temi dell'ambiente, dello sviluppo sostenibile e del cambiamento climatico. "

www.epim.info

EPIM - European Programme for Integration and Migration. "Un'iniziativa di 25 fondazioni private con l'obiettivo di rafforzare il ruolo della società civile nella costruzione di comunità inclusive e nello sviluppo di risposte umanitarie e sostenibili alla migrazione."



ORA TOCCA A TE!

Ricorda che puoi raggiungerci via email a
cartolinedalfuturo@amelinc.org
mettendo in oggetto
nome e cognome_labprogettazione

Visita
www.amelinc.eu
per nuovi aggiornamenti
e i prossimi appuntamenti

