



UNITÀ 2: COMUNICARE UN CASE FOR SUPPORT

1. INTRODUZIONE

In questa unità comprenderai come spiegare ai potenziali donatori il “perché”, cosa infine dovrebbe convincerli a donare. Il cosiddetto case for support è quell'elemento al centro della mission, della visione e dei valori di un'organizzazione. Tanto più il case for support è definito, convincente e avvincente, tanto più chiari saranno gli obiettivi ultimi dell'organizzazione e facile entrare in contatto con i possibili donatori a cui volete rivolgervi.

Definizione del “case for support”: *È una dichiarazione di intenti che illustra le prospettive di investimento delle risorse raccolte e il raggiungimento degli obiettivi. In via principale, il case of support può essere esplicito e trascritto in un documento che ben comunichi ciò che l'organizzazione intende fare con quanto raccolto grazie al fundraising, l'impatto che si avrà e l'efficacia delle proprie azioni.*

Un case for support potrebbe essere pensato appositamente per una campagna o un obiettivo specifico del fundraising. Pertanto, in poche parole: **è un insieme di messaggi in grado di sollecitare (e convincere) gli interessati ad effettuare la donazione.**

Le organizzazioni talvolta si limitano a considerare un case for support quale strumento utile per il solo fundraising. A ben vedere, questa “dichiarazione di intenti” è funzionale a soddisfare numerose altre esigenze all'interno della no profit, tra cui per esempio:

1. Definizione di un piano comunicativo (studiare un case for support significa anche dirimere quali siano gli aspetti essenziali della propria comunicazione e scremare gli aspetti meno rilevanti per il pubblico)
2. Strategia di marketing (il case for support permette di presentare al meglio ciò che fa un'organizzazione)
3. Formazione di membri e volontari (in questo modo, con un messaggio chiaro e semplice, è anche possibile reclutare e attrarre persone)
4. Pianificazione complessiva dei progetti dell'organizzazione (quali sono le priorità che esistono?)
5. Funzione motivazionale (motivare il personale, il consiglio di amministrazione, i volontari)

Nella forma più semplice, il case for support è un documento che si rivolge direttamente a possibili donatori, ma soprattutto dovrebbe comunicare chiaramente **ciò che la tua organizzazione vuole ottenere nel corso degli anni, la visione e ciò che stai effettivamente facendo**. Per una no profit che intende intraprendere un piano di fundraising, dovrebbe essere chiara l'importanza di un buon case for support, in quanto funzionale a inquadrare un target di destinatari, nonché strumento di marketing o di



comunicazione per motivare potenziali volontari e donatori. Un case for support ben definito è anche alla base della creazione e consolidamento di eventuali partnership.

Attestazione delle competenze: impostare la presenza online della propria organizzazione avendo ben chiari i principi guida e gli obiettivi a lungo termine, preparando un case for support all'interno di un piano di comunicazione ad ampio raggio.

Pianifica la strategia comunicativa implementando i metodi più appropriati per raggiungere diversi target.

Obiettivi di apprendimento:

- Comprendere come il case for support sia un valore aggiunto per la tua organizzazione no profit
- Come definire il posizionamento corretto e il target più adeguato
- Elencare gli elementi principali di una buona presentazione dell'organizzazione (struttura, grafica, tono etc.)
- Introdurre gli elementi principali del branding di un'organizzazione
- Comprendere i principali mezzi di comunicazione per migliorare la presenza online (WordPress, SEO, Newsletter, nozioni base di marketing etc.)

Parole chiave: promozione; presenza online; posizionamento; donatori; messaggio; pianificazione; target

Hashtag dell'unità: #CaseForSupport

Durata: 5 h