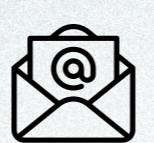


DAL DONO ALLA COMUNITÀ

il personal fundraising come strumento di attivazione



Fundraiserperpassione



Laura Lugli lugli@fundraiserperpassione.it

E se chiedere soldi avvicinasse, anziché allontanare?

Il personal fundraising è un modello che attiva le persone mettendole nella condizione di chiedere donazioni e di coinvolgere altri. Non è solo raccolta fondi: è **costruzione di comunità**. L'esperienza con **Fondazione Italiana Diabete (FID)** dimostra come la mobilitazione di cittadini possa ingaggiare le persone su un obiettivo comune e rafforzare la sostenibilità economica.

Materiali e metodi:

- Involgimento di volontari e donatori come personal fundraiser.
- Attivazione annuale alla Milano Relay Marathon (Charity Program di Rete del Dono).
- Strumenti forniti: formazione, accompagnamento, piattaforma di raccolta online.
- Governance e staff impegnati nella cura dei fundraiser (motivazione, comunicazione, monitoraggio).

Risultati:

>100.000 € raccolti ogni anno negli ultimi tre anni

Crescita di fundraiser attivi

23 (2023) 56 (2024) 63 (2025)

>1.000 € il risultato delle singole raccolte di 38 fundraiser nel 2025

1^a classificata in più categorie da Rete del Dono (2023–2025).

DONAZIONI +123%
DONATORI +125%
VOLONTARI +300



Conclusioni:

- **Il personal fundraising non è solo tecnica**: è un approccio che trasforma i membri della comunità in protagonisti e redistribuisce risorse.
- FID ha dimostrato che **chiedere di donare** — e chiedere di chiedere — è un atto che **rafforza fiducia**, appartenenza e sostenibilità.
- La comunità, se attivata e accompagnata, può sostenere se stessa e diventare **motore di cambiamento sociale**.