

Mantenere i vostri sostenitori nel lungo periodo

Fidelizzare i donatori

Mantenere un donatore costa molta meno fatica che trovarne uno nuovo. Ecco come trasformare una prima donazione in un sostegno duraturo.

Le tappe principali

1

Conoscere

2

Ringraziare

3

Informare

4

Proporre

1 Conoscere i vostri donatori

- Esportate l'elenco da Raccolta fondi > Donatori (Excel o CSV).
- Individuate i donatori abituali, le donazioni importanti, i nuovi dell'anno.
- Annotate da dove arriva ogni donazione (raccolta fondi, codice QR, link) con il filtro «Fonte».

2 Ringraziare presto e bene

- ☐ Un grazie personale entro la settimana per ogni nuovo donatore
- ☐ Una telefonata o un biglietto scritto per le donazioni importanti
- ☐ Un messaggio collettivo quando un obiettivo viene raggiunto
- ☐ La ricevuta di donazione inviata automaticamente (se attivata)

3 Raccontare cosa hanno reso possibile le donazioni

- Pubblicate aggiornamenti sulle vostre raccolte fondi: prima, durante, dopo.
- Condividete foto e cifre concrete.
- Invitate i vostri donatori ai vostri eventi.

4 Proporre di andare oltre

Profilo	Cosa proporgli	Quando
Nuovo donatore	Un grazie e un aggiornamento	Entro la settimana
Donatore occasionale	La donazione mensile, anche piccola	Dopo una 2 ^a donazione
Donatore mensile	Notizie regolari	Ogni trimestre
Grande donatore	Un incontro, una visita al progetto	Una volta all'anno

Da ricordare

- ✓ Un donatore ringraziato dona di nuovo più volentieri.
- ✓ La donazione mensile è la migliore forma di fidelizzazione: proponetela.
- ✓ Mostrate sempre il risultato concreto delle donazioni.

Trovate il corso completo, con video e passo dopo passo, su donoor.org/it/formations/lien-de-paiement