

Consigli Fund Raising

1. Dimenticare i termini come “bussare alle porte”
2. Slegarsi dalle proprie esigenze quando si dialoga con le imprese
3. Dedicarsi di più alla ricerca che alla “spinta commerciale”
4. Curare più la qualità del progetto piuttosto che i contatti commerciali
5. Essere pronti a supportare le imprese nella problematiche contrattuali e fiscali
6. Dare disponibilità nel condividere politiche di comunicazione
7. Lavorare in rete
8. Dare priorità ad aggregazioni, associazioni, consorzi rispetto alle singole imprese
9. Tenere presente priorità e “precedenze” di alcune aziende
10. Tendere alla ricerca della continuità e mantenere contatti anche con potenziali sponsor che sebbene non abbiano aderito risultino interessati e interessanti