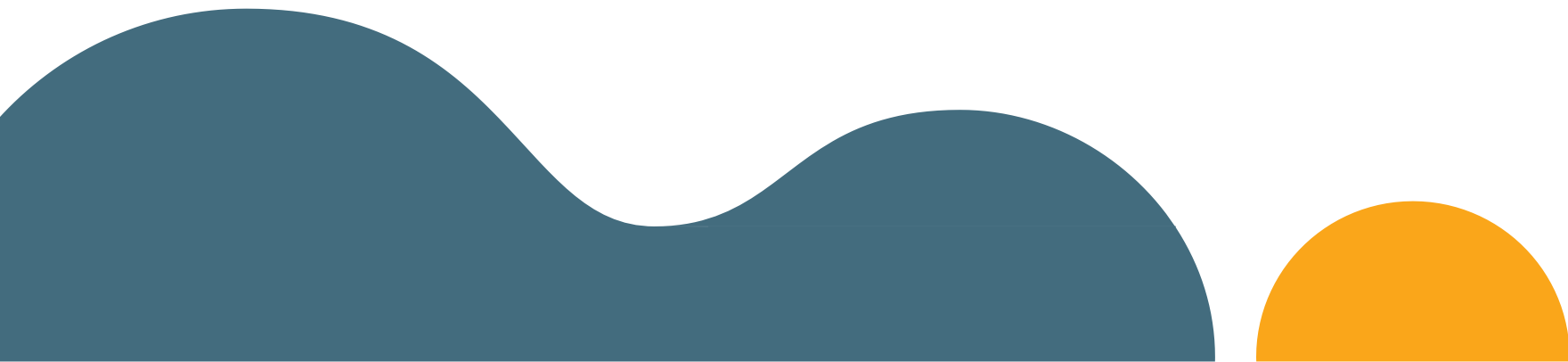


excursusplus.it

ilbandonellamatassa.it



Il Funding Mix spiegato bene





Primo: il funding mix viene dopo l'idea,
il progetto.

Secondo: il funding mix è un processo
ovvero l'elefante si mangia a tocchetti.

Terzo: gli strumenti del fundraising
non sono neutri.

Quarto: lavorare in squadra,
fare funding mix.

Quinto: se non ci crediamo noi,
nessuno ci crederà.



Primo: il funding mix viene dopo l'idea, il progetto.

Il funding mix è innanzitutto **la risposta, la possibilità percorribile e d'impatto per rendere concreti e sostenibili i progetti**, in essere e in divenire, in cui crediamo e di cui abbiamo bisogno.

Il #Bandonellamatassa è nato in questo modo: abbiamo incrociato progetti per noi di significato perché indispensabili per il benessere (economico, sociale, culturale...) di gruppi di persone o di intere comunità che necessitavano di finanziamenti per essere avviati oppure per essere tenuti in vita e sviluppati.

Ci siamo appassionati a tal punto da iniziare a cercare opportunità di finanziamento da dividerle con i nostri clienti, considerando i progetti in questione anche come nostri, ad avvertirne il valore e la bellezza.

Siamo partiti dal monitorare i bandi per poi affinare la nostra ricerca in altri ambiti, cogliendo tutte le potenzialità e i limiti dei bandi stessi e avvertendo la necessità di cercare altrove, di ampliare la conoscenza e

la competenza rispetto ad altri strumenti di finanziamento, intuendo che **gli strumenti non sono mai neutri e che ogni progetto ha un suo DNA**, un suo contesto di riferimento, degli stakeholder propri e unici, che fanno sì che non tutti gli strumenti sono efficaci per finanziarlo, per sostenerlo, per farlo crescere.

Intuizioni che, proprio affiancando molti progetti, hanno permesso di focalizzare al meglio il *metodo funding mix*.

Al funding mix si arriva, dal funding mix non si parte.

Masticando un'idea, un progetto, un servizio già attivo, cogliamo quale strategia di finanziamento mettere in campo, utilizzando contemporaneamente almeno 2 strumenti/opzioni di finanziamento.

Il mix sta proprio nel **mettere insieme opportunità differenti ma coerenti e dialoganti fra loro**.

Secondo: il funding mix è un processo ovvero l'elefante si mangia a tocchetti.

Il funding mix prende le mosse dal **metterci in ascolto** di chi ha partorito l'idea, di chi l'ha trasformata in un progetto, di chi ne beneficia e ne gode. È così che possiamo coglierne il DNA, le specificità e la sua unicità. In altre parole: le proposte di valore che rendono quell'idea, quel progetto innovativo (non necessariamente per il processo o per gli standard dei finanziatori/donatori ma per il contesto in cui si colloca e per i suoi beneficiari).

Lavorare intorno a un canvas (quello del *business model* è certamente appropriato) ci permette di mangiare il progetto a tocchetti. L'immagine è efficace e ci lascia intendere che l'impresa può anche essere complessa e titanica (portare a casa dei soldi e magari tanti) ma che se ha un senso (e su questo torneremo) è opportuno affrontarlo con metodo. Non come il boa del Piccolo principe (che inghiottì l'elefante in un sol boccone) ma a tocchetti come ci viene suggerito da un saggio proverbio africano: l'elefante si mangia a tocchetti!



Fuor di metafora (anche perché gli elefanti ci piace ammirarli, non cibarcene) è opportuno che **dopo aver compreso il progetto lo si spacchetti**: ogni azione progettuale – strategica e non – può essere considerata come un progetto a sé.

I progettisti sanno che questo *spacchettare (work packages)/fare a tocchetti* un progetto complesso permette di sviscerarne tutte le dimensioni, coglierne le criticità e i punti di forza. Spacchettare il progetto diventa strategico per il/la fundraiser, per noi, perché ci offre la possibilità di individuare più agilmente gli strumenti e i finanziatori più opportuni per ogni singola azione. **Il mix diventa così il modo per incrociare una molteplicità di opportunità sempre coerenti** (e quindi sostenibili ed efficaci) per l'intero progetto.

Spacchettare ci permette di capire quali obiettivi possono essere raggiunti con più facilità e quali, invece, richiedono di esprimere tenacemente tutta la nostra creatività per metterli a segno.

A ogni *pacchetto/tocchetto* corrispondono così una o più porte a cui bussare per finanziare quella specifica azione.

Prima di bussare è necessario sapere **perché stiamo bussando proprio a quella porta**, perché ci interessa entrare in contatto con chi sta dietro a essa.

Non bussiamo genericamente alla porta di un'organizzazione ma a quella di una persona in carne e ossa che, dopo una nostra accurata indagine, sappiamo essere interessata effettivamente a ciò che il nostro progetto può offrire a lei e alla sua realtà.

Il funding mix ci ricorda quanto sia importante bussare con consapevolezza per cercare un riconoscimento reciproco fra noi e i finanziatori. Il nostro mantra è: *bussare è lecito, aprire cortesia*. Il caso fortuito | la *serendipity* esiste ma nel bussare è meglio sapere a chi si bussa perché quella porta venga aperta, perché ci sia la possibilità di presentare il nostro progetto a chi ha tutto l'interesse nell'ascoltarci e nel finanziarci.

Nel raccontare un'azione specifica non dimentichiamoci di contestualizzarla nel progetto più ampio, quello che abbiamo strategicamente spacchettato.






Terzo: gli strumenti del fundraising non sono neutri.

Gli strumenti del fundraising – ampiamente inteso – sono molteplici ed è attraverso di essi che scoviamo e interpelliamo i finanziatori/donatori.

Strumenti eterogenei quali: i bandi, le erogazioni a sportello, le campagne, il crowdfunding, la finanza d’impatto, i business angels... e molti altri.

Ogni strumento ha delle specificità che lo rendono utilizzabile rispetto a un determinato progetto mentre può risultare inefficace per altri.

Per esempio: i vincoli temporali di un bando (che non viene pubblicato quando ne abbiamo bisogno ma quando l’ente erogatore lo ritiene opportuno) lo rendono uno strumento poco interessante nel momento in cui dei soldi abbiamo bisogno in tempi brevi e non fra un anno; oppure se pensiamo di finanziarci attraverso un crowdfunding ma non abbiamo già una community calda e consolidata da interpellare e da rendere soggetto attivo per promuovere il nostro progetto, forse non è il crowdfunding lo strumento da cui partire.



Oppure se pensiamo a sfruttare lo strumento finanzia di impatto per un progetto e siamo una startup dobbiamo aver presente che tendenzialmente gli enti creditori non finanziano startup.


La coerenza fra progetto e strumento di finanziamento deve essere dunque massima **e individuare gli strumenti più opportuni** (almeno due) permette di facilitare il raggiungimento dell'obiettivo economico che stiamo perseguendo.

È nella pratica, nello spacchettare e nell'individuare gli strumenti di finanziamento più opportuni, che impariamo a capire come ogni progetto ha i suoi strumenti che ci piace riportare sempre all'interno della **mappa orientativa dei finanziamenti e dei finanziatori**.

A questo punto emerge chiaramente - grazie alla mappa - **la sostenibilità e l'efficacia di un processo di finanziamento che si fonda su più opportunità** e che per questo diviene strategico nel momento in cui

una strada dovesse risultare non efficace (pensiamo a un bando che non ci finanzia o a una campagna che non raggiunge il suo obiettivo).

Come bussare a porte di chi già sappiamo non interessato al nostro progetto è una perdita di tempo, così anche utilizzare strumenti non coerenti con il DNA del nostro progetto comporta un dispendio inutile di tempo e di finanze, non contabilizzate ma con un impatto negativo su un gruppo di lavoro, sull'organizzazione che promuove il progetto e sul progetto stesso.



Quarto: lavorare in squadra, fare funding mix.

Il/la fundraiser non lavora mai in solitaria a un processo di funding mix; il mix, infatti, è tale non solo per la pluralità degli strumenti messi in campo ma anche per **le competenze e le esperienze rese dialoganti all'interno di un medesimo gruppo di lavoro.**

Il funding mix non decolla laddove le aree fundraising, progettazione, sviluppo e comunicazione sono distinte fra loro; dove la cultura del proprio orticello prevale su quella del fare squadra.

Intorno al canvas - e dunque intorno all'idea, al progetto - si siede **l'intera squadra, inclusiva di chi lavora o lavorerà nel progetto e dai suoi beneficiari.**

Un unico canvas così come un unico calendario di lavoro e degli obiettivi condivisi da tutta la squadra sono ciò che crea l'effettiva sostenibilità dell'intero processo e il raggiungimento dei risultati attesi; la squadra ha significato sia per le piccole sia per le grandi organizzazioni.

Rispetto a ciò il funding mix è rivoluzionario: il/la fundraiser non è la persona che porta il peso dell'intero risultato ma è colei che, a partire dalle proprie competenze, coopera con colleghi, beneficiari, clienti, fornitori perché l'idea prenda vita in un servizio/prodotto, perché il progetto già avviato si rafforzi e apporti nuovi benefici.

Fatichiamo a credere che singoli professionisti e approcci monostumentali possano essere efficaci in un contesto di grande fragilità economica come il nostro, in cui esiste un'ipertrofia di competitor (progetti e organizzazioni) e un'atrofia di strumenti e saperi. La fragilità economica di molte organizzazioni non corrisponde necessariamente a un'esiguità di risorse messe a disposizione dai finanziatori (pensiamo ai miliardi erogati dalla Commissione Europea annualmente; al fatturato di molte fondazioni erogative, nazionali e internazionali, così come ben descritto nei report di Philea – Philantropy Europe Association; al moltiplicarsi di piattaforme internazionali che creano connessione fra progetti e donors).



Quinto: se non ci crediamo noi, nessuno ci crederà.

Ascoltare, spacchettare, individuare i finanziatori e gli strumenti giusti per interpellarli, fare un lavoro di squadra: se parliamo di funding mix questo però non è tutto. C'è ultima azione da considerare; dobbiamo, infatti, credere nel progetto, noi prima dei finanziatori, prima dei donatori, prima di chiunque altro.

Il nostro non è un atto di fiducia ma **la piena consapevolezza che quell'idea, quel progetto ha un senso per un gruppo di persone, per una collettività**; credere in un progetto vuol dire avere la certezza che quel progetto è sostenibile (già a partire dal progettarne il funding mix), è percorribile: realizzabile e/o implementabile.

Se non crediamo all'idea/al progetto, siamo chiamati a fare un passo indietro, rendendo ragione del nostro retrocedere.



Il funding mix, qua descritto sinteticamente, ha preso forma nella nostra équipe a partire dal 2014; quanto abbiamo consolidato ci porta a **cercare sempre opportunità e strumenti nuovi;** ad approfondire continuamente il metodo e a godere, insieme ai nostri clienti, alle organizzazioni che affianchiamo e ai loro stakeholder, ogni qualvolta i progetti, che riteniamo anche nostri, crescono, si moltiplicano e diventano tangibili e godibili per molte persone.

Questo per noi è il funding mix:
sortirne insieme,
we care!





Consigli di lettura

Condividere, approfondire e riflettere

sono abitudini radicate all'interno di Excursus +.

Le pratichiamo con la nostra équipe,
spazio aperto di progettazione e confronto,
e attraverso la nostra **newsletter** – se vuoi leggerci,
iscriviti qui.

Nel tempo abbiamo affrontato molti temi.

Tra questi, ti segnaliamo volentieri alcuni
approfondimenti che crediamo possano esserti utili.

Ne trovi molti altri all'interno del nostro sito.

Le fondazioni erogative e la strada verso la responsabilità sociale dei territori

Le Fondazioni di Comunità e la spinta corale verso la generatività sociale

Meno piani più progetti

È sempre l'ora del tè, è sempre l'ora dei bandi

Ricerca e monitoraggio bandi

Ti offriamo il servizio più completo in Italia
con oltre 3700 enti finanziatori.
Siamo gli unici a pubblicare tutti i bandi della
Commissione Europea e del PNRR.

Non (solo) un algoritmo,
ma una équipe di persone
alla ricerca del **giusto bando per il tuo progetto**

SCOPRILO



**Il bando
nella
matassa**

Camminiamo con te scegliendo insieme la direzione giusta valorizzando le storie e le competenze di ciascuno

Lo facciamo attraverso i nostri servizi

- **CONSULENZA**
Affianchiamo le persone, le organizzazioni e le comunità. Mettendoci in ascolto e contribuendo a generare visione e progettualità rinnovate.
- **PROGETTAZIONE**
Monitoriamo tutti i bandi con #ilBandonellamatassa - abbonamenti MEDIUM, SILVER e GOLD. Ti supportiamo anche nella loro scrittura, nella lettura strategica del progetto e verso l'Europa. Lo facciamo con metodo, ascolto, creatività e rigore; in ordine sparso.
- **VALUTAZIONE**
Ovvero la pratica attraverso cui un'organizzazione misura l'impatto dei propri progetti, ma anche autoriflessività e crescita per se stessa. Utilizziamo il *mixed method* e siamo soci di *Social Value Italia*.

Vuoi altre informazioni? [Vediamoci qui](#)



**Scrivici, chiamaci
o seleziona qui il tuo appuntamento**

bandi@excursusplus.it

**Seguici sui nostri canali
FB – LK - Newsletter**

Excursus + Srl Società benefit
Via Pastrengo 14, 20159 Milano
www.ilbandonellamatassa.it
www.excursusplus.it