



## GUIDA ALLA PROPOSTA DI FINANZIAMENTO

16 DAYS OF ACTIVISM AGAINST GENDER VIOLENCE  
16 DÍAS DE ACTIVISMO CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO  
16 JOURS D'ACTIVISME CONTRE LA VIOLENCE DE GENRE  
25 NOV - 10 DEC <http://16dayscwgl.rutgers.edu>



### Sii sicura!

Prima di iniziare una proposta di finanziamento, assicurati che tu ed il potenziale donatore siate un abbinamento compatibile. Visiona attentamente la pagina web di un finanziatore e cerca il 990, che spesso contiene una lista di donazioni passate ([www.guidestar.org](http://www.guidestar.org) ed il Foundation Center Directory sono entrambe utili risorse online). Puoi unirti alla lista dei destinatari di emails di siti che promuovono opportunità di finanziamento, come AWID e [www.fundsforngos.org](http://www.fundsforngos.org). Cerca anche di essere in contatto con persone all'interno di organizzazioni di finanziamento in modo da poter verificare che il tuo lavoro sia in linea con le loro opportunità di finanziamento.

### Sii chiara!

I donatori devono capire dove finiscono i loro soldi. Quando si compila una proposta di finanziamento, bisogna assicurarsi che i propri obiettivi, le attività proposte e l'impatto previsto siano articolati chiaramente e di facile comprensione.

- Delinea con chiarezza gli obiettivi della tua proposta e le attività previste per raggiungere questi obiettivi. Fornisci dettagli quanto più specifici.
- Spiega perché sei unica. Cosa fai tu che nessun altro fa?
- Chiarisci l'impatto che desideri ottenere nel breve e nel lungo termine.
- Includi sempre storie dettagliate ed immagini, se possibile, di individui o di comunità che illustrino il cambiamento in corso.
- Come stai lavorando con altre organizzazioni per generare un impatto più forte?
- Evidenzia ciò che il donatore può ottenere da questa potenziale partnership.
- Sii creativa nel presentare il formato. Considera l'utilizzo di elenchi puntati, sottolineature, grassetto, rientri e/o l'aggiunta di tabelle e di grafici per rendere gli obiettivi facili da leggere e da comprendere.

### Sii onesta!

Stai coltivando una relazione ed è per questo che è importante essere onesti. Con onestà, puoi costruire intesa, rispetto ed una solida base con il tuo finanziatore.

- Sii onesta nella sfida. I donatori vogliono sapere quando non raggiungi i tuoi obiettivi. Utilizza la sfida come un modo per parlare della tua creatività di fronte alle avversità e per illustrare la capacità di adattarti alle diverse situazioni.
- Coinvolgi chiunque altro stia finanziando il tuo progetto. Questo dimostra credibilità e la tua capacità di ottenere fondi da diverse risorse - che sono entrambi grandi cose!

### Sii metodica!

Evita errori inutili di lingua o di battitura. Mentre il contenuto della proposta è molto importante, lo è anche la parte editoriale.

- Non dimenticare chi sono i destinatari ed evita l'uso del gergo o di un "linguaggio segreto" che un finanziatore potrebbe non capire. Spiega idee e programmi complessi in maniera semplice e non dare per scontato che un donatore veda il problema come lo vedi tu. Questa è anche un'opportunità importante per condividere la tua analisi.
- Chiedi a qualcuno di rileggere la tua proposta per individuare eventuali errori di battitura o grammaticali.

### Per maggiori informazioni, visita:

- African Women's Development Fund: <http://www.awdf.org/>
- Global Fund for Women: <http://www.globalfundforwomen.org/>
- Mama Cash: <http://www.mamacash.org/>