



# GUIDA PER PROPOSTE DI FINANZIAMENTO

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



By *Mama Cash*

## CINQUE COSE DA FARE

### ✓ *Fai i tuoi compiti*

- ✓ Controlla le linee guida, i criteri e le priorità tematiche dell'ente finanziatore per capire se la tua organizzazione è eleggibile per il finanziamento.
- ✓ Informati sui donatori — A cosa sono interessati? Dove lavorano? Come lavorano (per es., accettano richieste di finanziamento tutto l'anno o solo attraverso specifici bandi)?
- ✓ Hai tutte le informazioni necessarie per presentare una proposta di finanziamento? Se non le hai, o non sei sicuro/a di alcuni criteri del donatore, non esitare a chiedere chiarimenti!

### ✓ *Di quello che pensi e pensa quello che dici*

- ✓ La tua organizzazione ha una dichiarazione ben scritta su mission e vision? C'è un paragrafo che definisce chiaramente chi è la tua organizzazione e cosa fa? È importante che tu dedichi del tempo a sviluppare questa descrizione in modo chiaro. Sii te stesso/a — descrivi in modo autentico per cosa la tua organizzazione si batte, e per cosa vuole essere conosciuta, in modo tale da aiutare gli altri a capirlo.
- ✓ Spesso i donatori cercano informazioni sulla tua organizzazione su internet, per cui è importante curare la tua presenza online (per es., su Facebook o sul tuo sito web)!
- ✓ Showing donors that your organisation is “professional” or good at what it does, doesn't mean you have to use jargon or complicated language. Sharing what inspires and motivates your organisation is good!

### ✓ *Sii il tuo primo sostenitore*

- ✓ Qual'è il problema che la tua organizzazione affronta? Come questa si relaziona con gli interessi del donatore? Che cosa rende la tua organizzazione adatta ad affrontare il problema? Essere chiaro/a e focalizzato/a nel tuo ragionamento può aiutarti a convincere il finanziatore.
- ✓ In che modo il supporto alla tua organizzazione può aiutare il donatore a raggiungere i suoi obiettivi? Una raccomandazione: assicurati che la tua proposta sia coerente con quello che vuoi fare tu e non con quello che tu pensi il donatore voglia che tu faccia!

### ✓ *Descrivi in che modo credi di ottenere il risultato, e sii specifico/a*

- ✓ I donatori vorranno sapere come pensi (nel breve e lungo termine) di ottenere i tuoi obiettivi attraverso il finanziamento — e anche successivamente. È importante dimostrare che ritieni fondamentale monitorare e valutare i tuoi sforzi e che sai come lo vuoi fare.
- ✓ Assicurati di includere i risultati attesi per i tuoi beneficiari, e non solo per la tua organizzazione.
- ✓ Sii onesto/a — non fare promesse che non puoi mantenere. Descrivi, invece, come la tua organizzazione prevede di affrontare i problemi e come documenterà i successi nel corso del tempo. Descrivi i risultati positivi già ottenuti a supporto della tua richiesta.

### ✓ *Dimostra il potere dei movimenti*

- ✓ Descrivi come ti rapporti con gli altri, sia formalmente che informalmente, perché i donatori vogliono vedere che la tua organizzazione non è isolata.
- ✓ Se hai altri finanziatori, dillo. I donatori vogliono sapere se sei in grado di ottenere il supporto di altre risorse. Può aiutare a rafforzare la loro fiducia nella capacità della tua organizzazione di mantenere fede ai propri obiettivi.
- ✓ Se hai partecipato a meeting o conferenze dove hai avuto la possibilità di far conoscere il tuo lavoro, fallo sapere al donatore. La volontà di condividere il tuo lavoro dimostra al donatore la tua serietà.

## CINQUE COSE DA NON FARE

### ✓ *Pensare di poter far passare un piolo quadrato in un buco tondo*

- ✓ Se la tua organizzazione non risponde ai criteri di eleggibilità, non candidarti. La maggior parte dei donor non guarderà nemmeno la proposta se non risponde ai criteri di eleggibilità, quindi è solo lavoro sprecato.

### ✓ *Pensare che il donor ‘capirà’*

- ✓ Assicurati di evitare espressioni gergali o abbreviazioni, perché non è detto che il donor le conosca.
- ✓ Non dare per scontato che i donor conoscano bene il contesto! Chiarisci, piuttosto, perché il tuo lavoro è importante per il tuo contesto di riferimento.

### ✓ *Dimenticare chi c'è dall'altro lato della tua richiesta di finanziamento*

- ✓ Non stai scrivendo per convincere te stesso. La tua proposta deve aiutare il donor a capire chi è la tua organizzazione e perché il tuo lavoro è importante.
- ✓ Non inserire tutto quello che hai fatto o tutto quello che vorresti un donor sapesse della tua organizzazione. Scrivi solo quello che ti viene richiesto dal donor — anche perché il donor deve leggere tante proposte. Essere concisi e concreti aiuta entrambi!
- ✓ Il donor non è solo una ‘somma di denaro’— i donor sono individui che hanno anche obiettivi organizzativi e che devono essere responsabili di fronte ai fondatori, ai finanziatori e/o al Consiglio Direttivo. Vederli come partner può aiutarti a costruire una relazione basata sulla fiducia e la comprensione reciproca. Inoltre, il tuo contributo potrebbe anche aiutare il donor a rafforzare presso terzi la consapevolezza dell'importanza di finanziare progetti per i diritti delle donne.

### ✓ *Essere frettolosi con i numeri*

- ✓ Un budget mal scritto (contenente errori o irrealistico) può comportare un immediato rifiuto da parte del donor. Al contrario, presentare budget ben costruiti contribuisce a dar credito alla tua organizzazione e alla tua proposta.
- ✓ Nelle proposte mal scritte, il dettaglio del budget non corrisponde alla parte descrittiva del progetto. Assicurati che nella tua proposta le due parti siano bene collegate!
- ✓ Assicurati di fornire le informazioni sul budget nella moneta richiesta dal bando. Se non puoi, spiega quale moneta stai usando e perché.

### ✓ *Contare i polli prima che siano nati – potresti non ricevere il finanziamento*

- ✓ I donor ricevono più richieste di quante ne possano finanziare, e spesso la decisione richiede mesi. Assicurati di avere un piano per trovare un supporto finanziario alternativo nel caso la tua proposta non ottenesse il finanziamento. Un piano di fundraising può essere uno strumento utile.
- ✓ Se la tua richiesta non viene finanziata, chiedi un feedback per poter sapere come migliorare le proposte future. Chiedi suggerimenti anche ad altri donor ai quali ti potresti rivolgere per ottenere un finanziamento. Investi del tempo nella costruzione di buone relazioni coi donor, perché è importante perfino se inizialmente bocciano la tua proposta.

*Translated by Stella Vicenzotto*

## Risorse

- Association for Women's Rights in Development: <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- Global Fund for Women: <http://www.globalfundforwomen.org/impact/publications/127-other-resources/208-womens-fundraising-handbook>
- International Network of Women's Funds: <http://www.inwf.org/>
- Mama Cash: <http://www.mamacash.org/>