



CORONAVIRUS CHALLENGE

Save your **fundraising**, save your **nonprofit!**

UN PROGETTO DI



**festival del
fundraising**

THE ITALIAN FUNDRAISING COMMUNITY

Prevedere il comportamento dei donatori. L'approccio Data Driven

Sebastiano Moneta
DataProsper



1

**I donatori non sono
tutti uguali**

2

Come misurare i comportamenti

3

Enrichment e potenzialità

1

**I donatori non sono
tutti uguali**

I donatori non sono tutti uguali

I donatori
si comportano nella stessa maniera,
si raggruppano per cluster,
si dividono in RFM
e poi per status o per comportamento recente...
...Ma ci sono tanti altri segmenti.

I donatori non sono tutti uguali

R-F-M

Recenza o ultima donazione effettuata

Frequenza o numero delle donazioni

Monetary o valore della donazione

I donatori non sono tutti uguali

Recenza

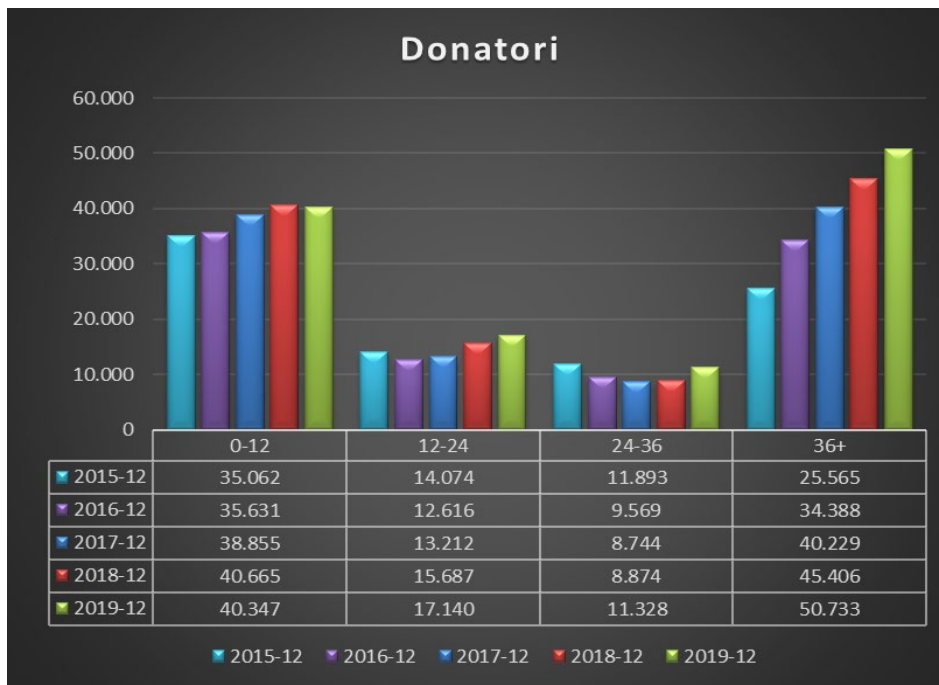
0 - 12	donatore attivo
12 - 24	donatore fragile
24 - 36	donatore a rischio abbandono
36+	donatore inattivo

I donatori non sono tutti uguali

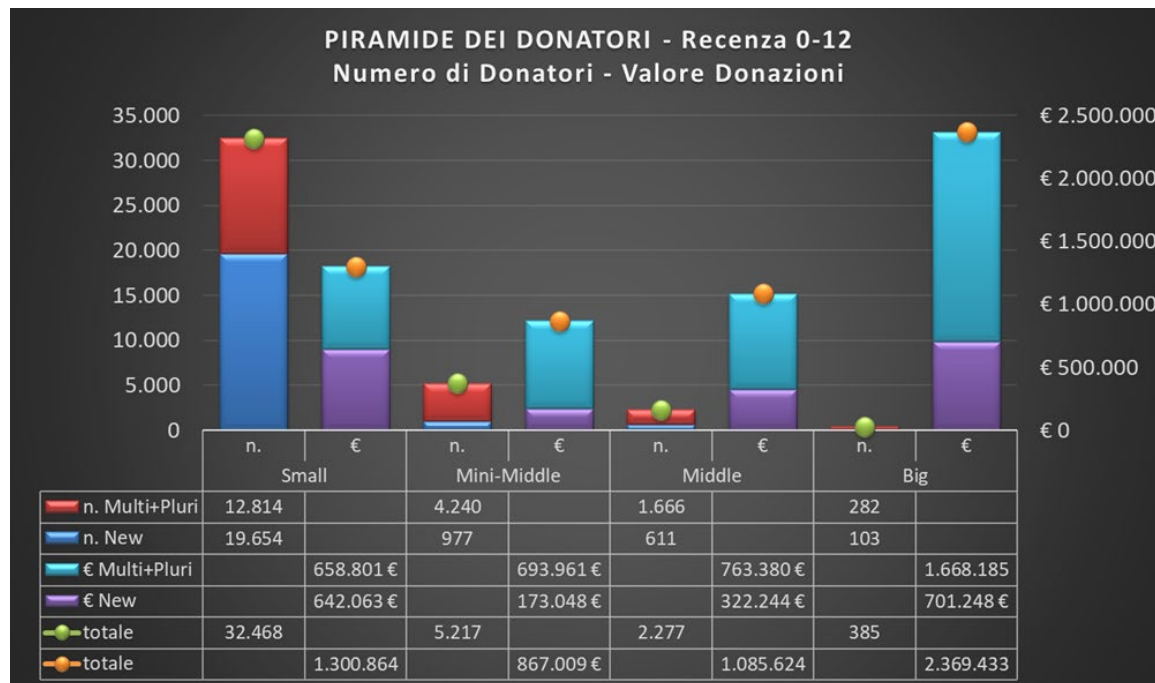
RFM mobile – ultima donazione 365 giorni prima,
comportamento futuro.

RFM storico – tutta la storia donativa,
quadro d'insieme più ampio.

I donatori non sono tutti uguali



I donatori non sono tutti uguali



I donatori non sono tutti uguali

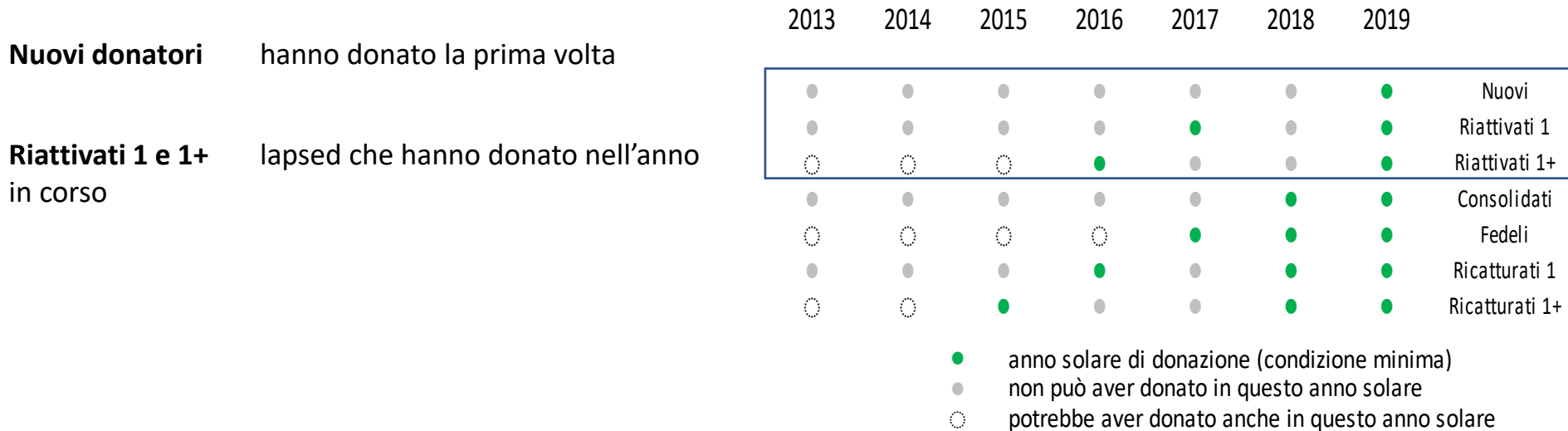


2

Come misurare i comportamenti

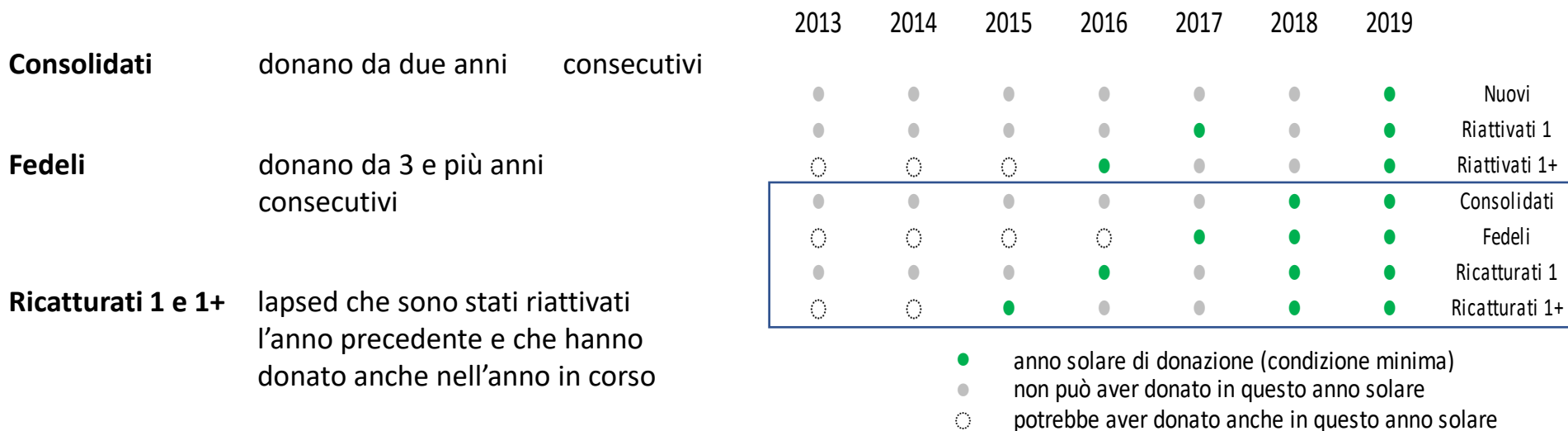
Come misurare i comportamenti

Donatori attivi possono essere *stabili* o *fragili*



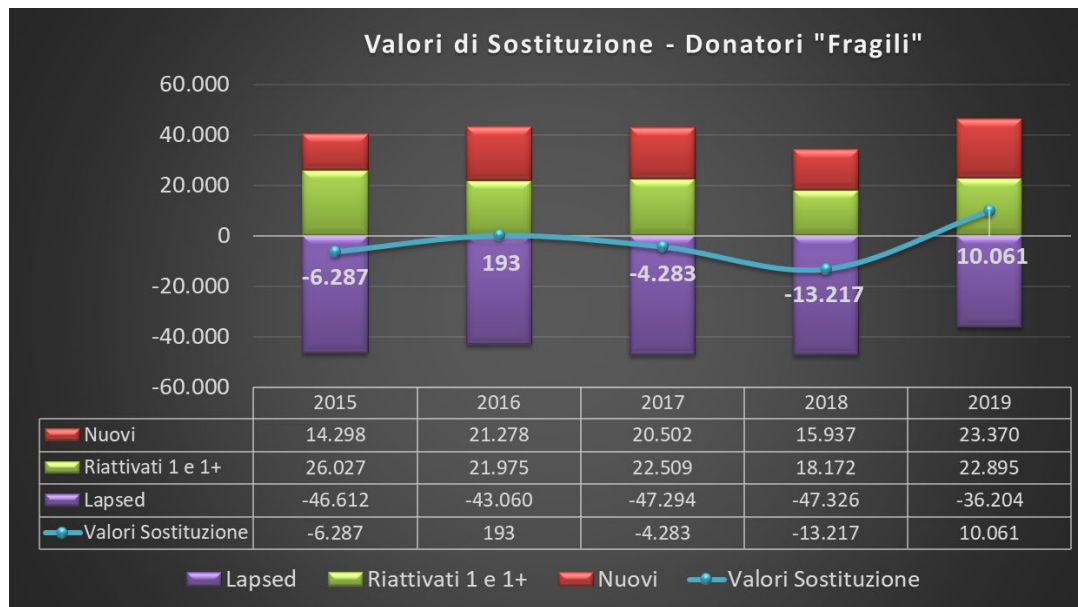
Come misurare i comportamenti

Donatori attivi possono essere stabili o *fragili*



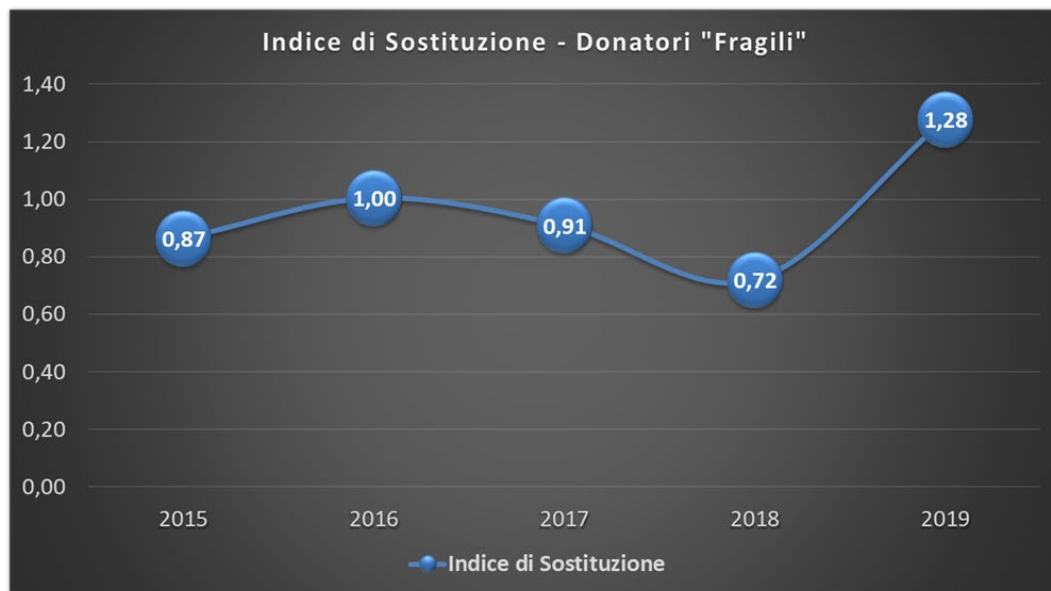
Come misurare i comportamenti

Valore di sostituzione - relazione tra *fragili* e *lapsed*



Come misurare i comportamenti

Indice di sostituzione - relazione tra *fragili* e *lapsed*



Come misurare i comportamenti

Analisi di migrazione

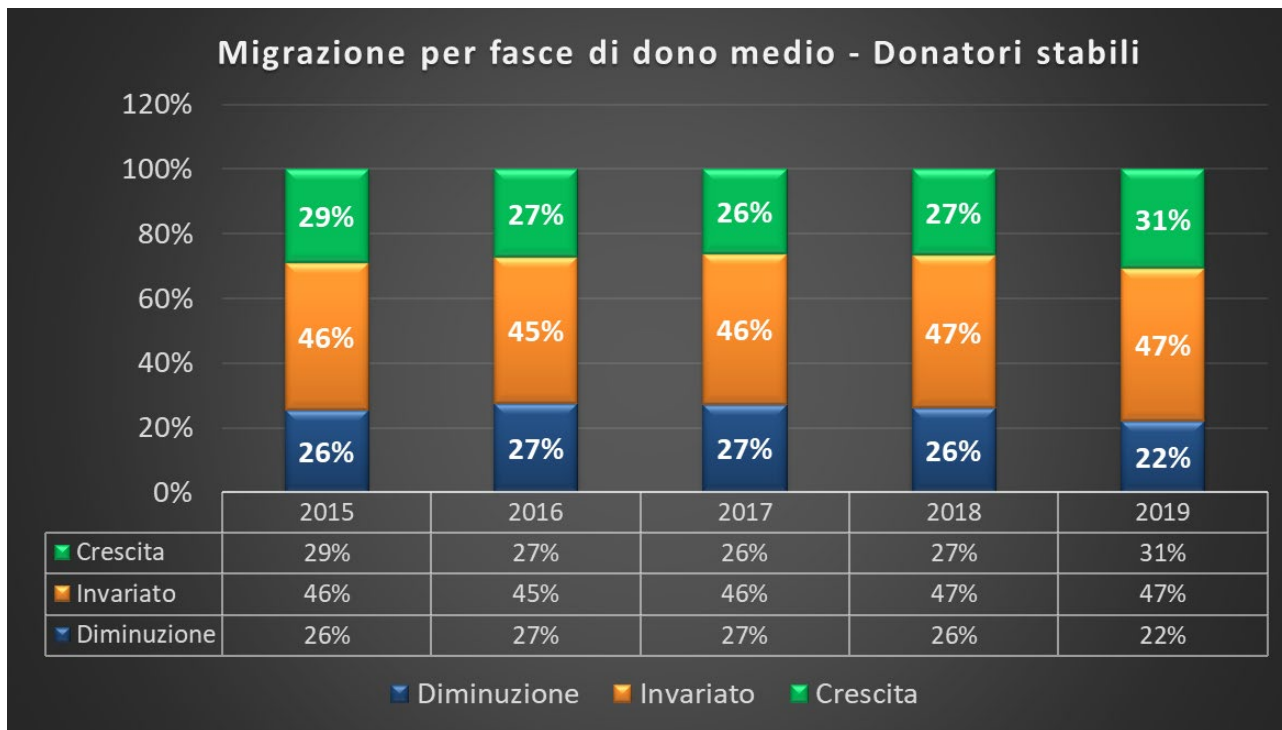
Solo sui donatori stabili

Il dono medio è calcolato per fasce

Attribuzione di uno dei 3 stati

(in diminuzione, invariato, in crescita)

Come misurare i comportamenti



3

Enrichment e potenzialità

Enrichment e potenzialità

Il modello classico permette di categorizzare i donatori sulla base dei comportamenti degli stessi nei confronti dell'organizzazione.

Logica RFM

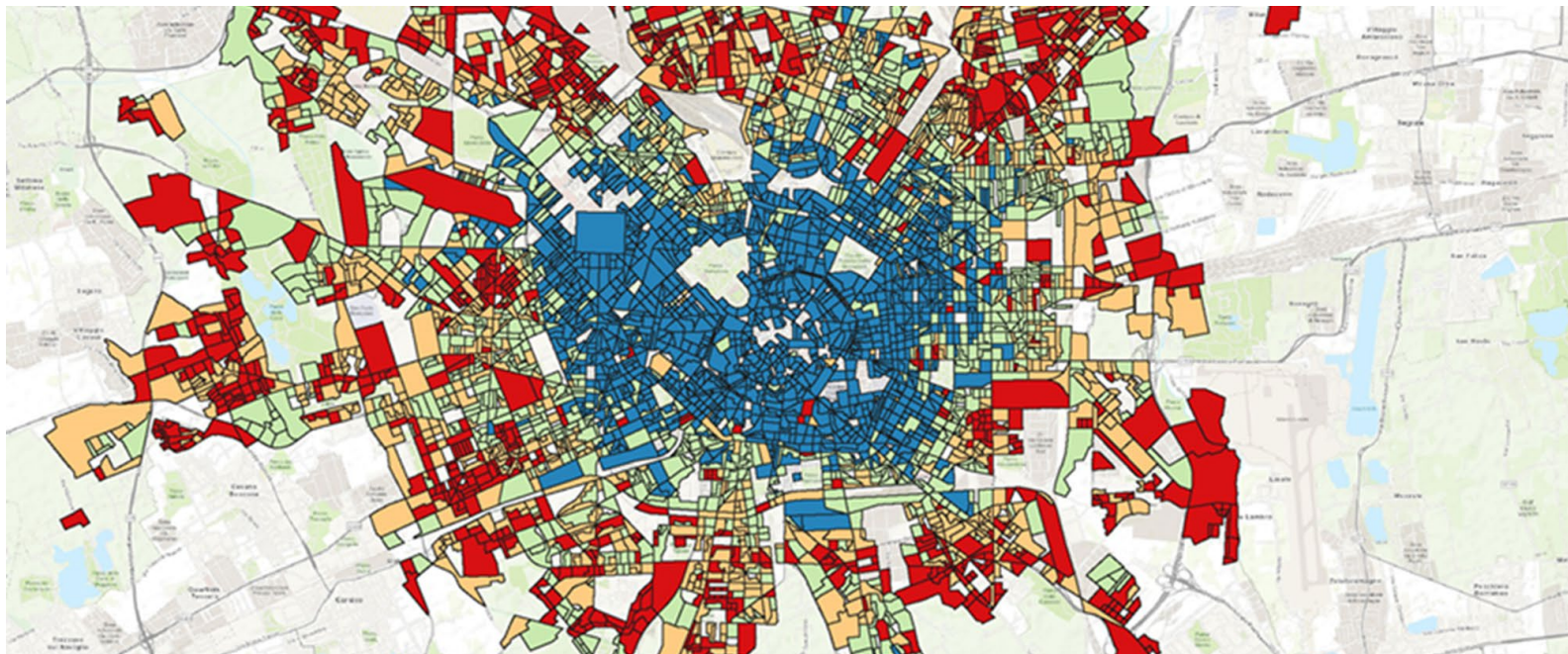
Enrichment e potenzialità

Incrociandoli anche altri indicatori è possibile valutare il comportamento del donatore in modo più «oggettivo».

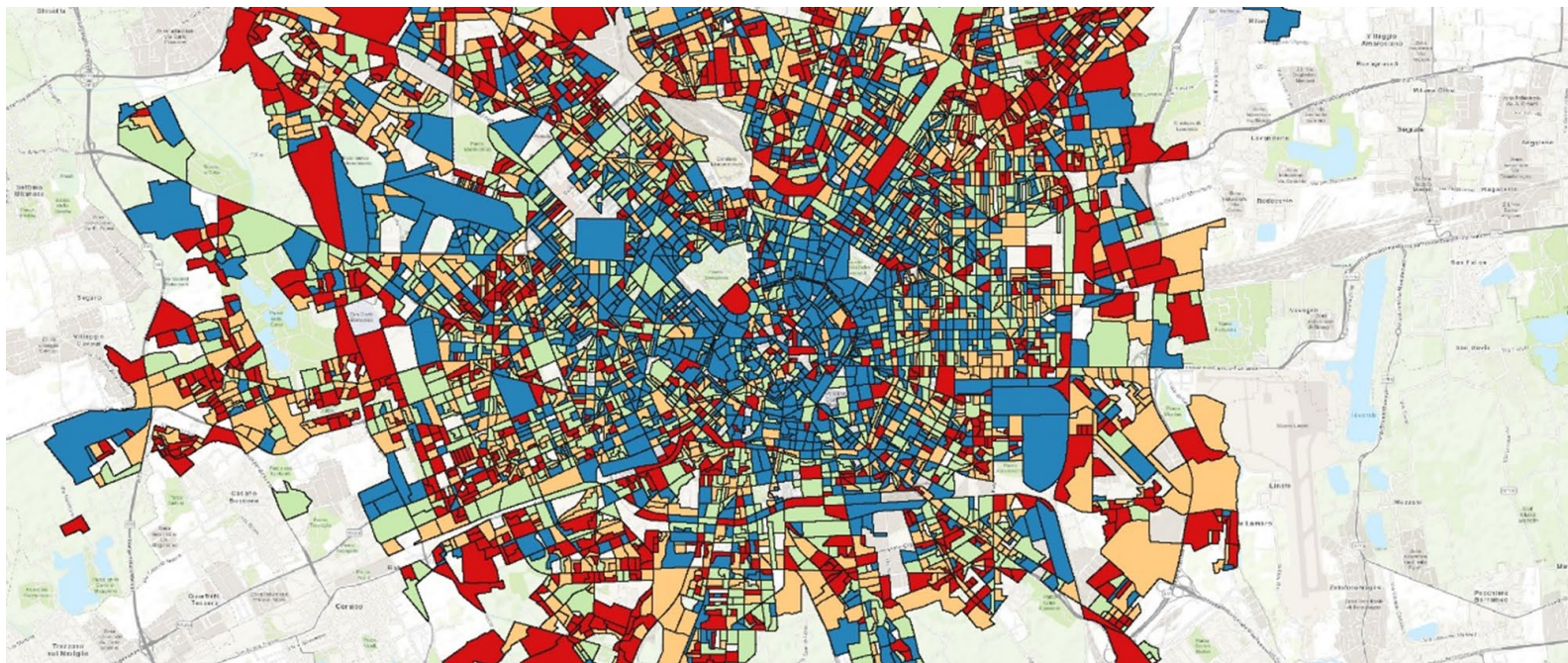
Alcuni esempi di questi indicatori:

- Redditi stimati sulla singola microzona censuaria
- Macro-profilo che sintetizzano lo stile di vita
- Date di nascita

Reddito - microzone Milano



Donazione - microzone Milano



Enrichment e potenzialità



Enrichment e potenzialità



1

I donatori non sono tutti uguali

2

Come misurare i comportamenti

3

Enrichment e potenzialità

DOMANDE?

CORONAVIRUS CHALLENGE

Save your **fundraising**, save your **nonprofit!**

UN PROGETTO DI



**festival del
fundraising**

THE ITALIAN FUNDRAISING COMMUNITY