

2023 • 2024



DONATORI IN ITALIA

RESULTS • KPI's • TRENDS



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

1. LA BASE DATI
2. I DONATORI IN ITALIA
3. DONATORI REGOLARI: RINNOVI e RISVEGLI
4. DONATORI ONE OFF: RINNOVI e RISVEGLI
5. DONATORI ONEOFF 2023
6. NUOVE ACQUISIZIONI
7. DETTAGLI DI RILEVAZIONE
8. SCENARIO 2024



1. | Base dati – Dati disponibili al 31.12.2023



21

ASSOCIAZIONI
COINVOLTE



3.812.386

ANAGRAFICHE
CENSITE

Donatori non univoci tra i database*

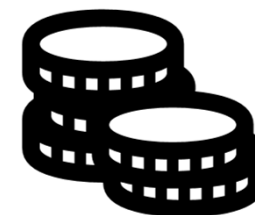


2.280.478

DONAZIONI
PROCESSATE

Periodo dal 2019 al 2023

ESCLUSE donazioni per Lasciti



329.422.913€

IMPORTI
ANALIZZATI

Periodo dal 2019 al 2023

ESCLUSE donazioni per Lasciti

-  **Grandi** ≥ 50 mila
donatori attivi nel 2023
-  **Medie** ≥ 20 mila < 50 mila
donatori attivi nel 2023
-  **Piccole** < 20 mila
donatori attivi nel 2023

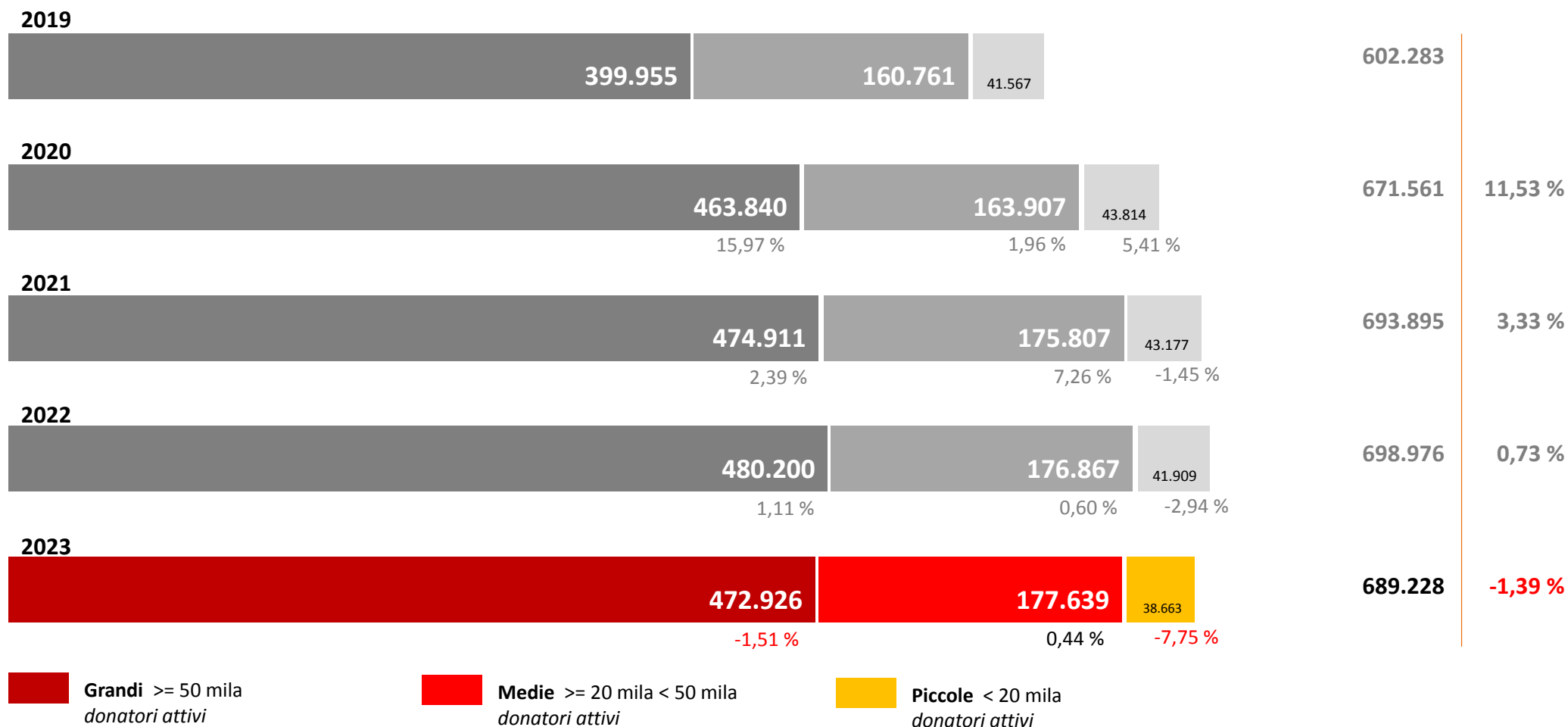


CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

1. LA BASE DATI
2. I DONATORI IN ITALIA
3. DONATORI REGOLARI: RINNOVI e RISVEGLI
4. DONATORI ONE OFF: RINNOVI e RISVEGLI
5. DONATORI ONEOFF 2023
6. NUOVE ACQUISIZIONI
7. DETTAGLI DI RILEVAZIONE
8. SCENARIO 2024

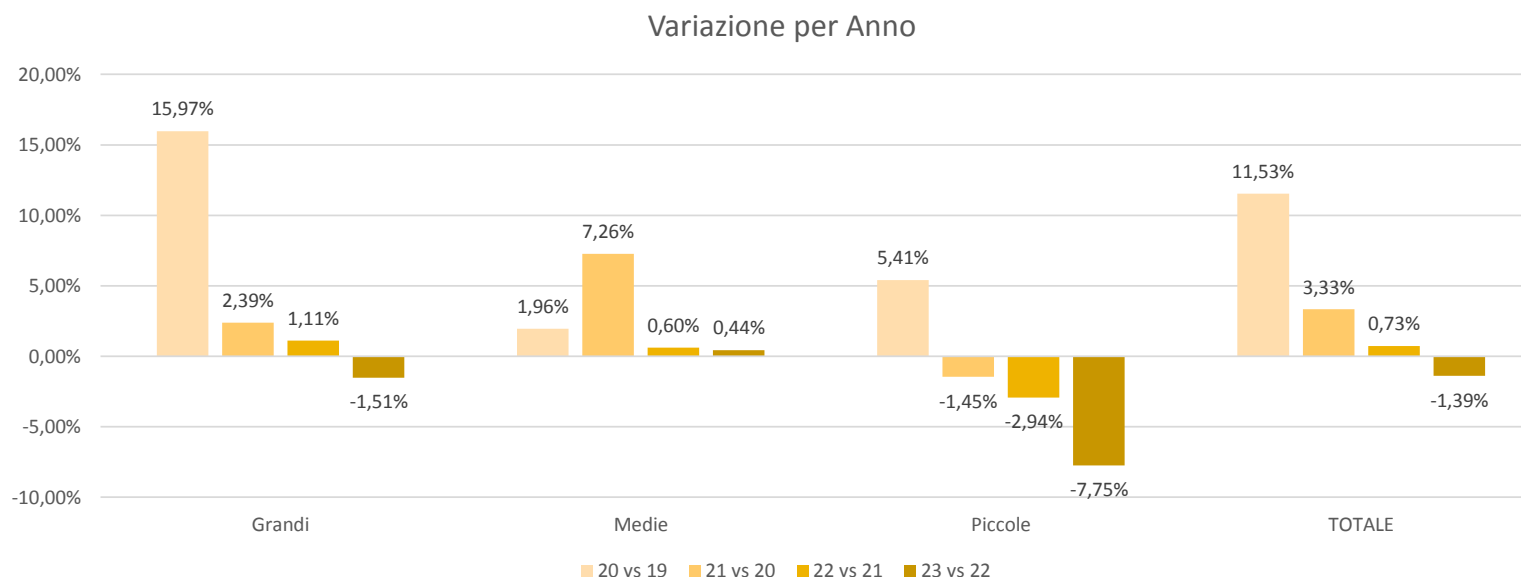


2.a | Donatori attivi per anno



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

2.a | Donatori attivi per anno



Nel 2023 diminuisce il numero di Donatori Attivi nell'anno, dopo il picco registrato nel 2020 e la sostanziale stasi registrata nel 2022

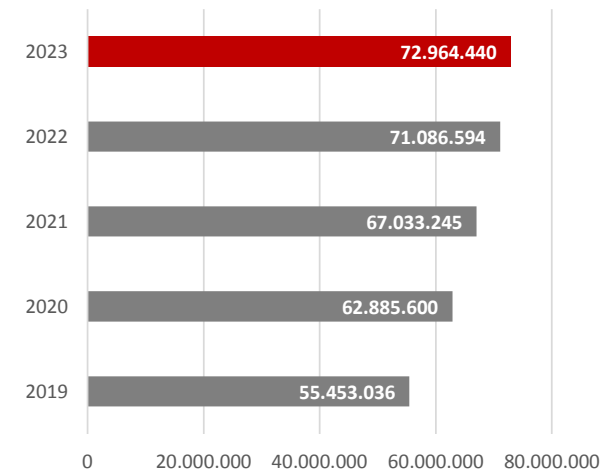
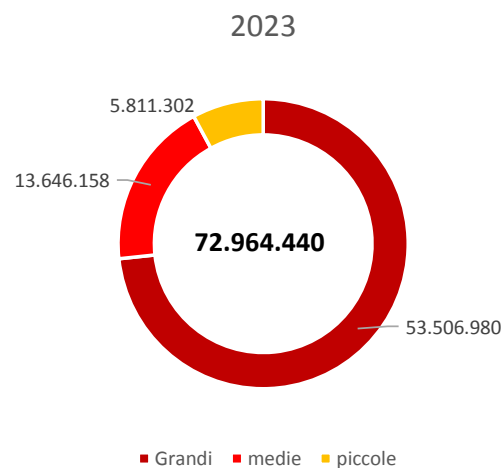
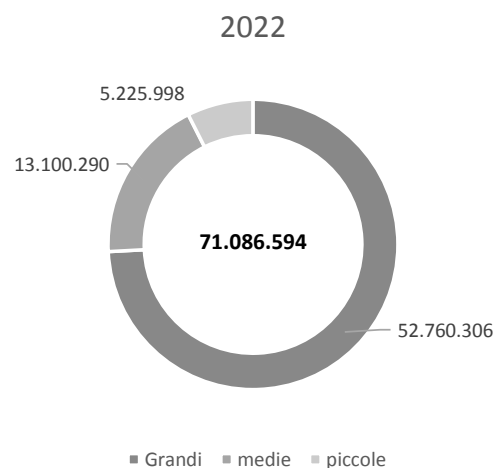
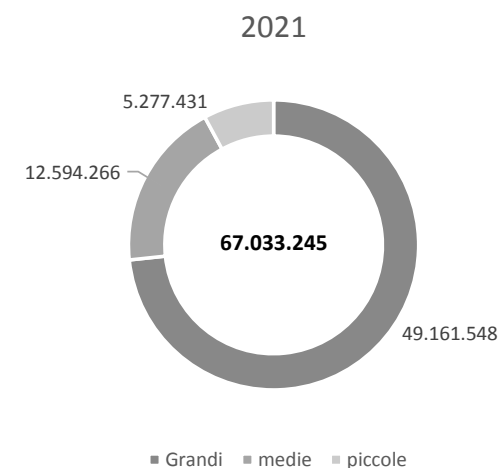
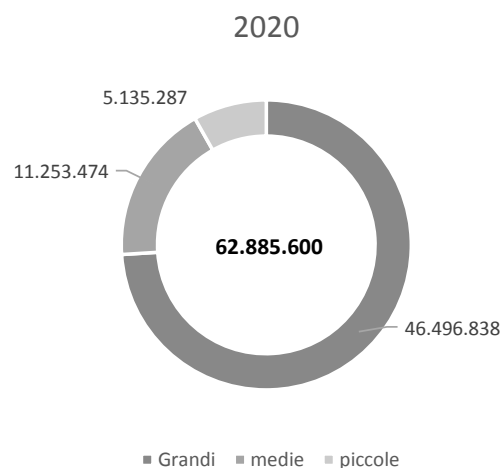
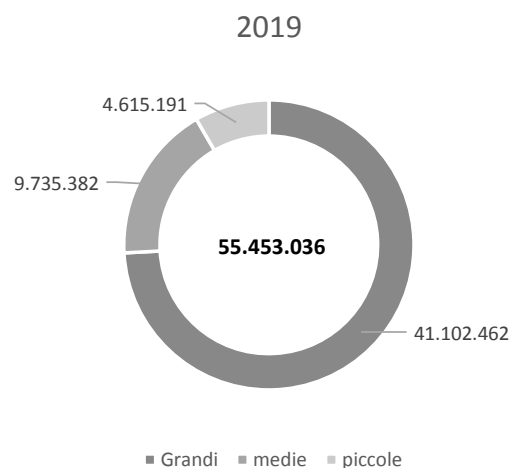
IL FENOMENO E' RILEVANTE TRA LE «PICCOLE» ORGANIZZAZIONI PER LE QUALI LA TENDENZA A DECRESCERE E' COSTANTE A PARTIRE DAL 2021

Tra le 21 organizzazioni rilevate, solo il 43 % ha un segno positivo di crescita, con una proporzione simile in tutte le dimensioni degli archivi



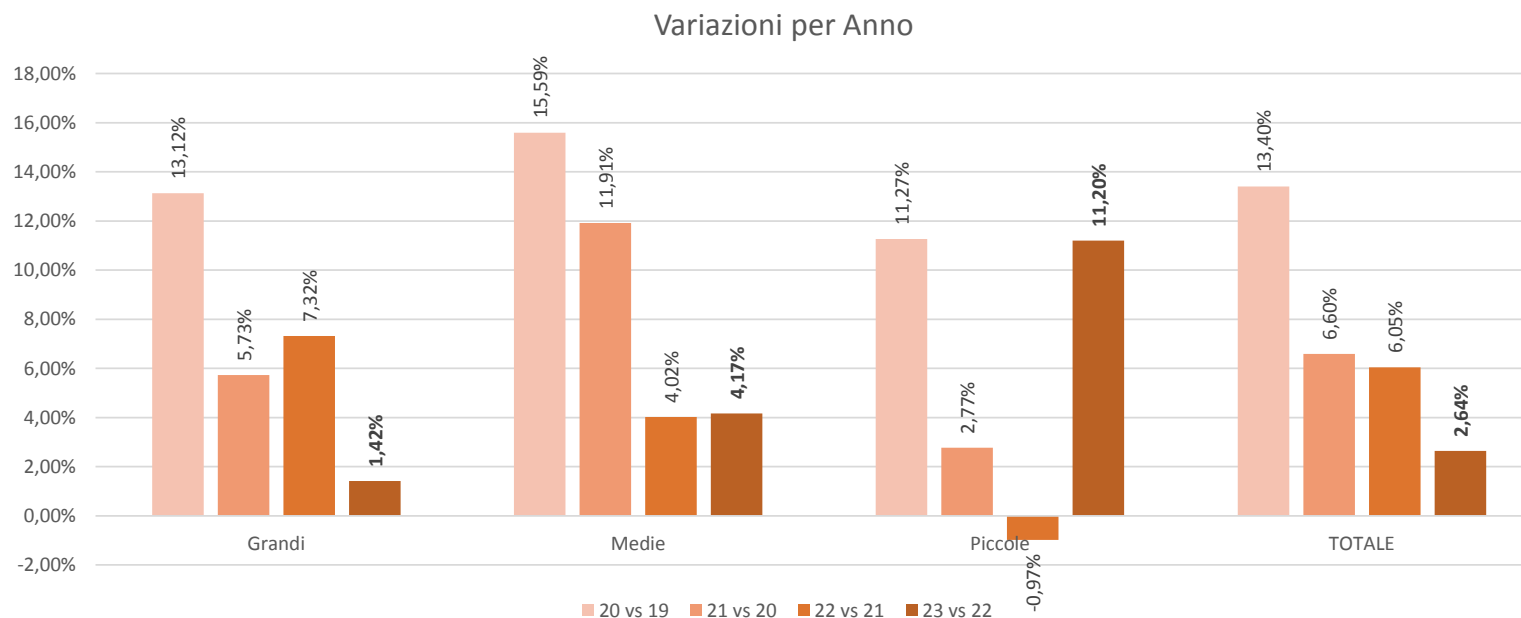
CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

2.b | Importi per anno



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldefundraising**

2.b | Importi raccolti per anno



Cresce anche se con meno impulso rispetto agli anni precedenti il totale degli importi raccolti, con un incremento nell'anno del 2,64%

**LE «PICCOLE» ORGANIZZAZIONI,
CHE PRESENTAVANO LA DECRESCITA
MAGGIORE DI DONATORI ATTIVI,
AUMENTANO SENSIBILMENTE LA
LORO CAPACITA' DI RACCOLTA**

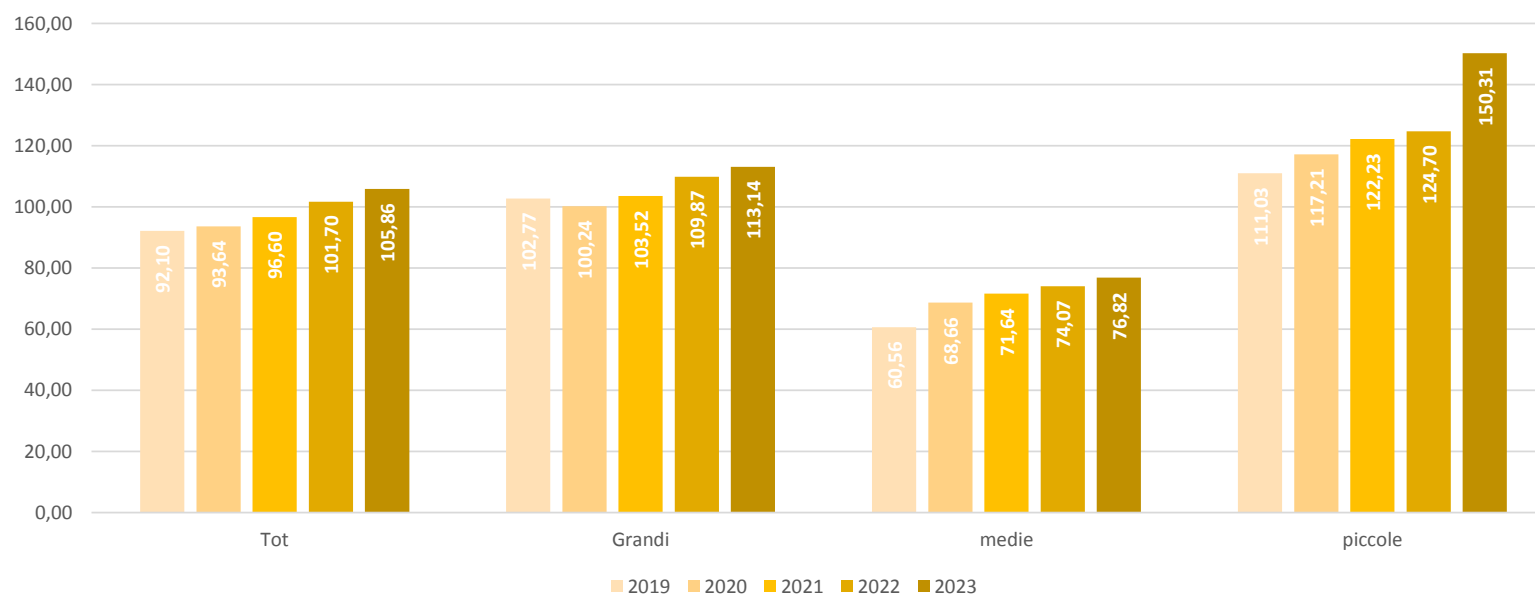
Tra le 21 organizzazioni rilevate, il 57% ha un segno positivo di crescita, con una percentuale che sale al 71.4% tra le piccole Organizzazioni



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

2.c | Importo Medio Donato per Donatore Attivo nell'anno

Importo Medio Donato - Totale



Aumenta del 4,09 % il valore di Importo Medio donato, che passa dai 101,70 € del 2022 ai 105,86 € del 2023

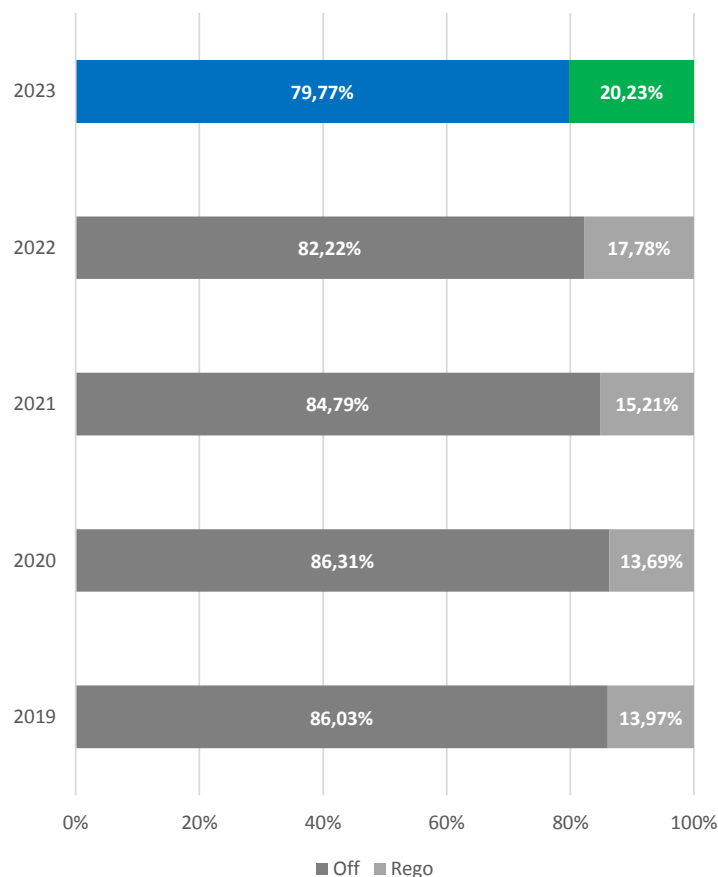
**ANCORA UNA VOLTA
SONO LE «PICCOLE»
ORGANIZZAZIONI A
PRESENTARE LO SCARTO
MAGGIORE RISPETTO
ALL'ANNO PRECEDENTE**



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

2.d | Donatori attivi per anno per Tipologia

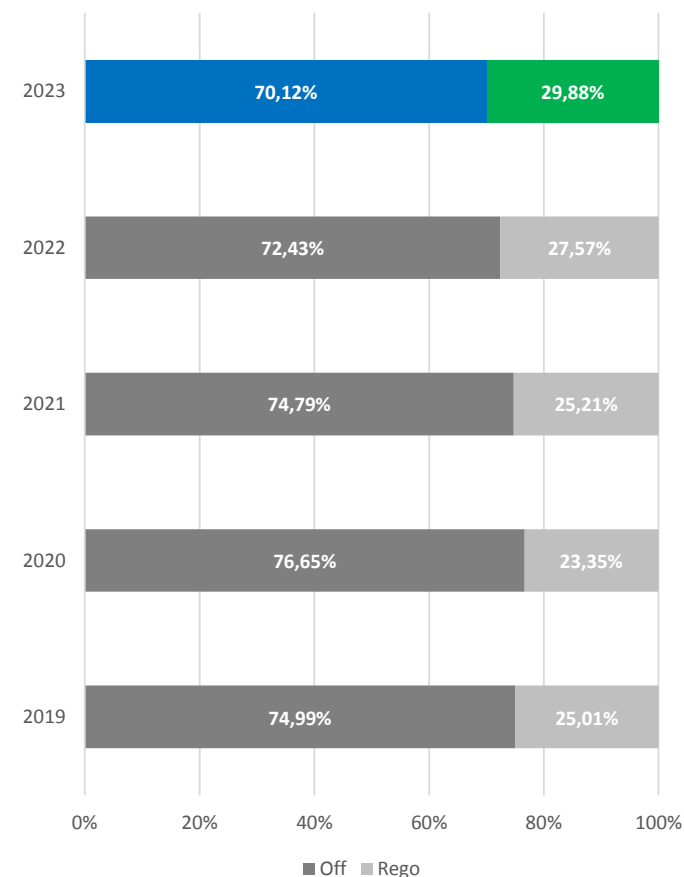
Tipo Donatore per Anno



IN GENERALE CRESCE
L'INCIDENZA DEI DONATORI
REGOLARI SUL TOTALE DEI
DONATORI ATTIVI
NELL'ANNO, CHE PASSA DAL
13,97% DEL 2019 AL 20,23%
DEL 2023

SUL TOTALE DEGLI IMPORTI
RACCOLTI NELL'ANNO IL
VALORE DEI DONATORI
REGOLARI PASSA DAL 25,01
% DEL 2019 AL 29,88 % DEL
2023

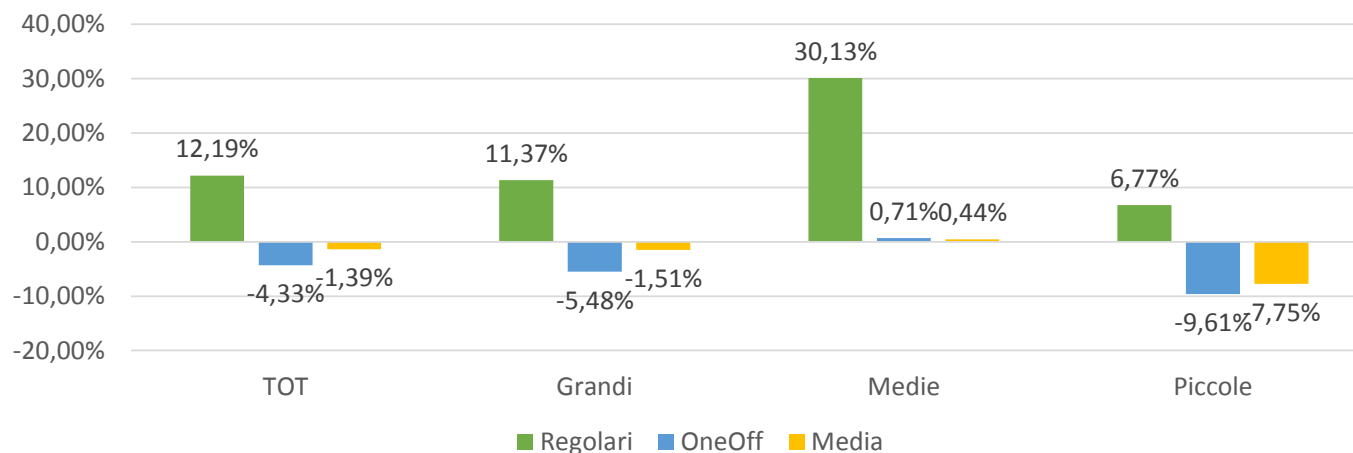
Importi per Tipo Donatore



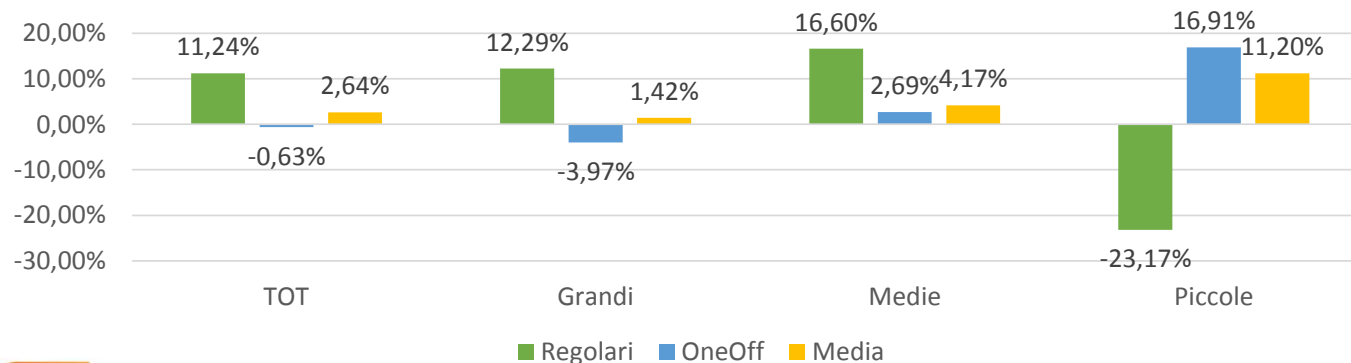
CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

2.e | Tipologia dei Donatori

23 vs 22 – Donatori Attivi per Tipologia



23 vs 22 – Importi per Tipo Donatore



Nel dettaglio tra i Donatori Attivi, la diminuzione più sensibile è tra i Donatori Oneoff, con la sola eccezione delle Organizzazioni di «medie» dimensioni

SI DISTINGUE IN ENTRAMBE LE RILEVAZIONI IL COMPORTAMENTO DEI DONATORI REGOLARI

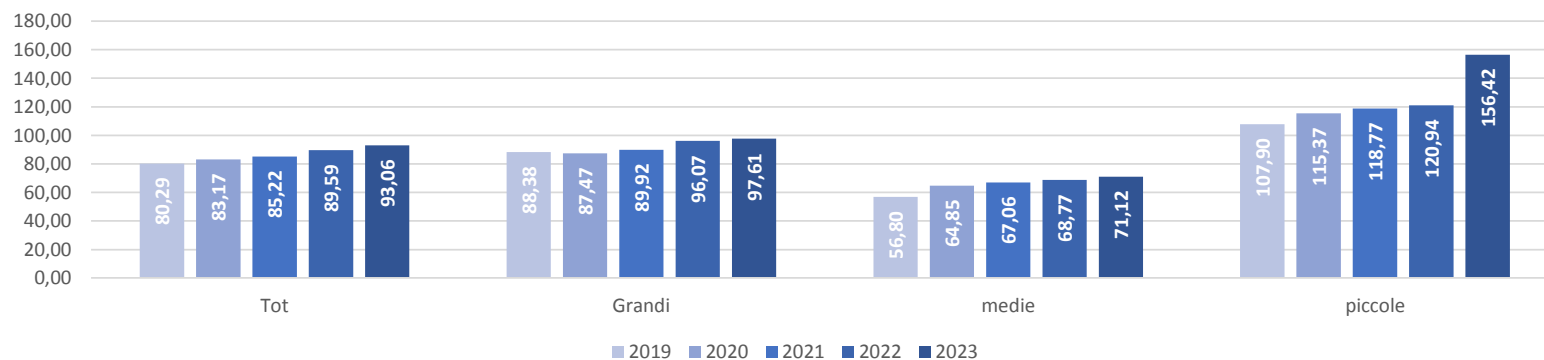
Rispetto agli Importi raccolti, risulta stabile nella media il valore dei Oneoff, che cala solo tra le «grandi» Organizzazioni.



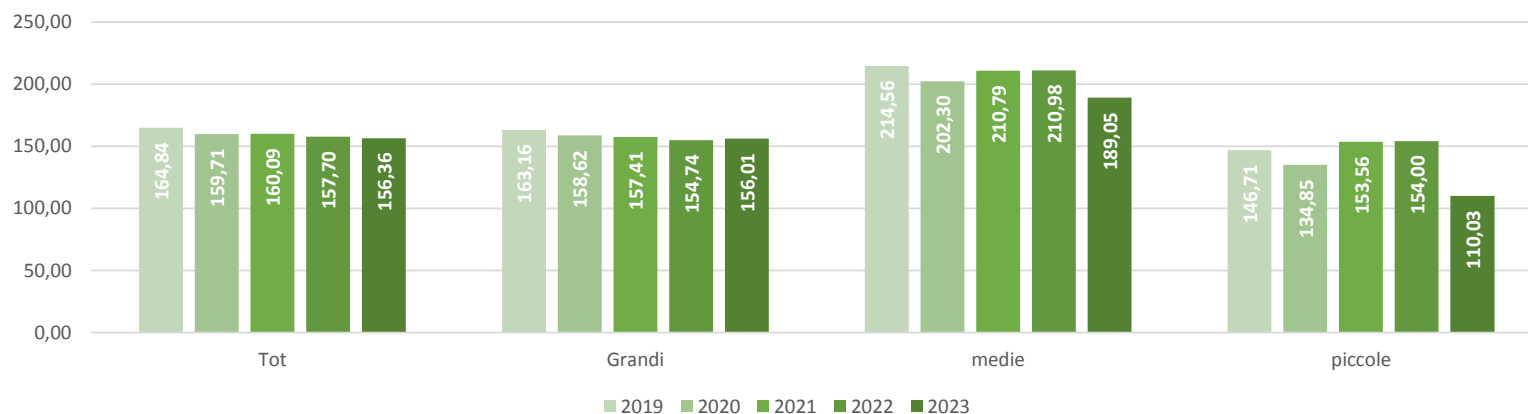
CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

2.f | Importo Medio Donato per Tipo Donatore Attivo

Importo Medio donato - Oneoff



Importo Medio donato - Regolari



L'AUMENTO DEL VALORE DI IMPORTO MEDIO DONATO E' TUTTO ASCRIVIBILE AI DONATORI ONEOFF, CON I DONATORI REGOLARI CHE - DI CONTRO - FATICANO A RAGGIUNGERE IL LIVELLO DEL 2022



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

1. LA BASE DATI
2. I DONATORI IN ITALIA
3. DONATORI REGOLARI: RINNOVI e RISVEGLI
4. DONATORI ONE OFF: RINNOVI e RISVEGLI
5. DONATORI ONEOFF 2023
6. NUOVE ACQUISIZIONI
7. DETTAGLI DI RILEVAZIONE
8. SCENARIO 2024



Donatori

L'insieme dei Donatori censiti in archivio

REGOLARI

Hanno effettuato almeno 1 donazione domiciliata nella loro vita

ONEOFF

Non hanno mai effettuato una donazione regolare entro la fine dell'anno di rilevazione

Rinnovi

Donatori attivi nell'anno precedente a quello di rilevazione che effettuano una donazione nell'anno rilevato

NUOVI

Nuove acquisizioni effettuate nell'anno precedente a quello di rilevazione

ATTIVI

Donatori già presenti in DB attivi nei due anni precedenti a quello di rilevazione

RECUPERATI

Donatori già presenti in DB attivi nell'anno precedente a quello di rilevazione ma inattivi alla fine dell'anno -2

Risvegli

Donatori inattivi nell'anno precedente a quello di rilevazione che effettuano una donazione nell'anno rilevato

INATTIVI 13/24 mesi

rispetto all'anno di rilevazione inattivi dall'anno -2

INATTIVI 25/36 mesi

rispetto all'anno di rilevazione inattivi dall'anno -3

INATTIVI 37/48 mesi

rispetto all'anno di rilevazione inattivi dall'anno -4

INATTIVI 49/60 mesi

rispetto all'anno di rilevazione inattivi dall'anno -5

INATTIVI > 60 mesi

rispetto all'anno di rilevazione inattivi dall'anno -6 o superiore

Nuove Acquisizioni

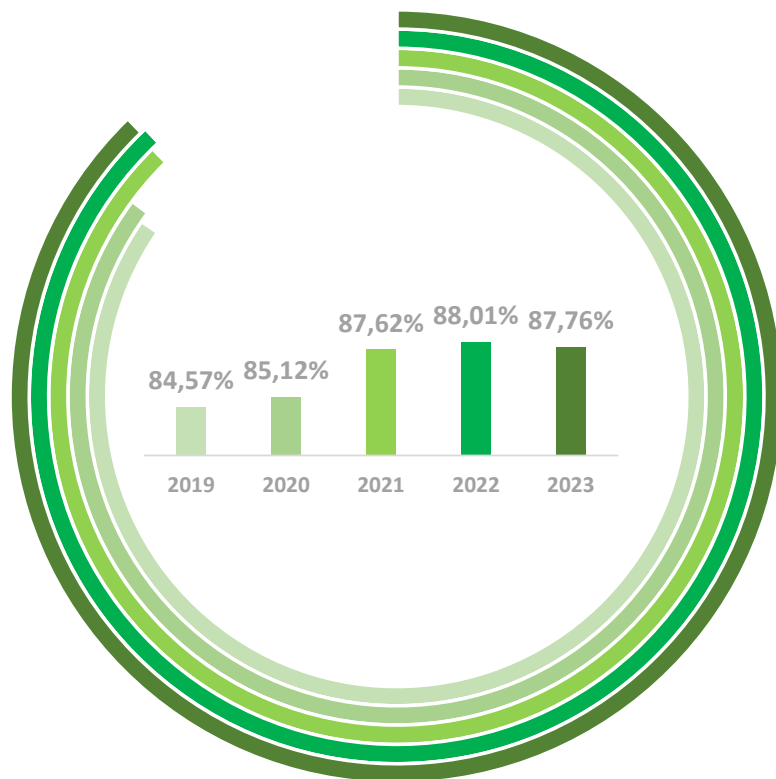
Donatori non presenti in archivio alla fine dell'anno precedente a quello di rilevazione

NUOVI

Nuovi donatori acquisiti nell'anno di rilevazione non presenti negli anni precedenti

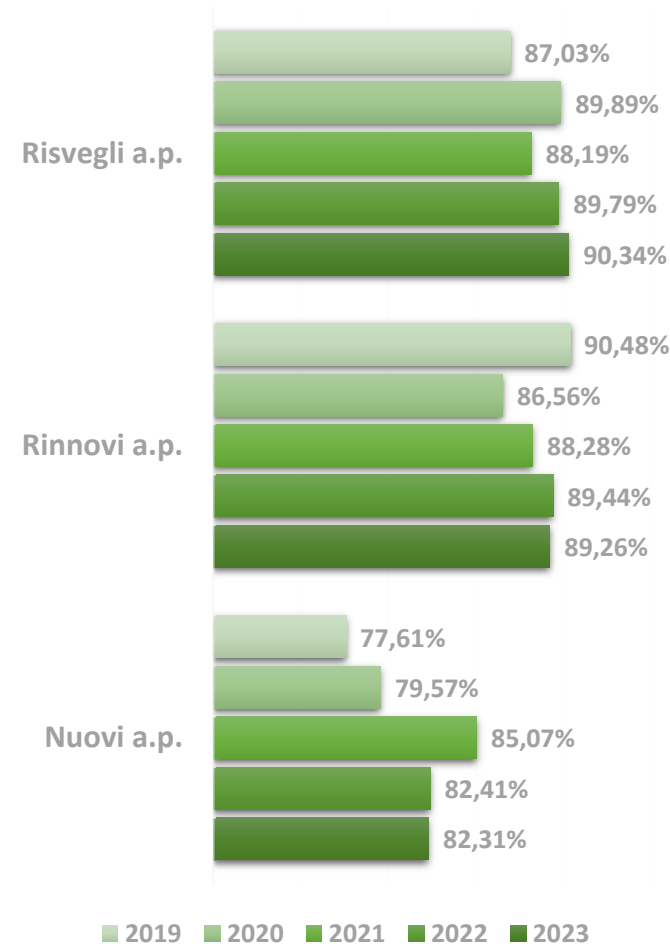


3.a | Analisi dei rinnovi – Donatori Regolari



Rimane sostanzialmente stabile la percentuale di Rinnovo dei donatori Regolari attivi nell'anno precedente

DA SOTTOLINEARE LA BASSA PERCENTUALE DI RINNOVO DELLE «NUOVE ACQUISIZIONI», CON UN GAP DEL 10% RISPETTO AI DONATORI GIA' FIDELIZZATI (IL DATO E' AL NETTO DELL'ATTRITION PRE-DEBIT)



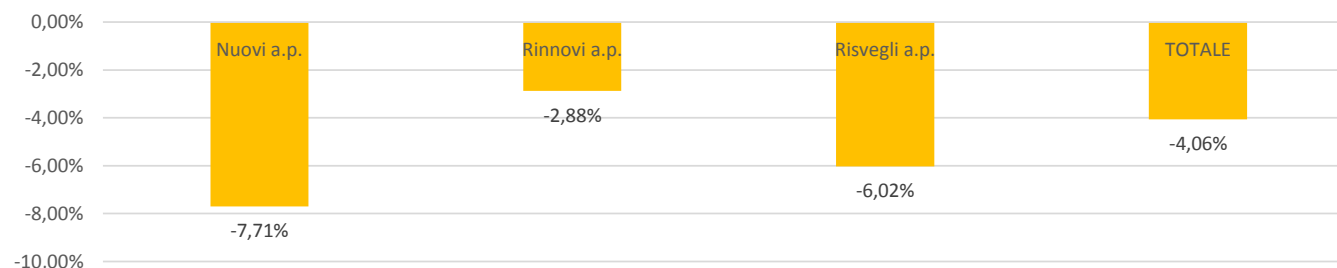
3.a | Analisi dei rinnovi – Donatori Regolari

IMPORTO MEDIO DONATO



**VALORE IN FLESSIONE IN TUTTI
I SEGMENTI RILEVATI,
PARTICOLARMENTE
IMPORTANTE TRA I NUOVI
DONATORI DELL'ANNO
PRECEDENTE ED I RISVEGLIATI**

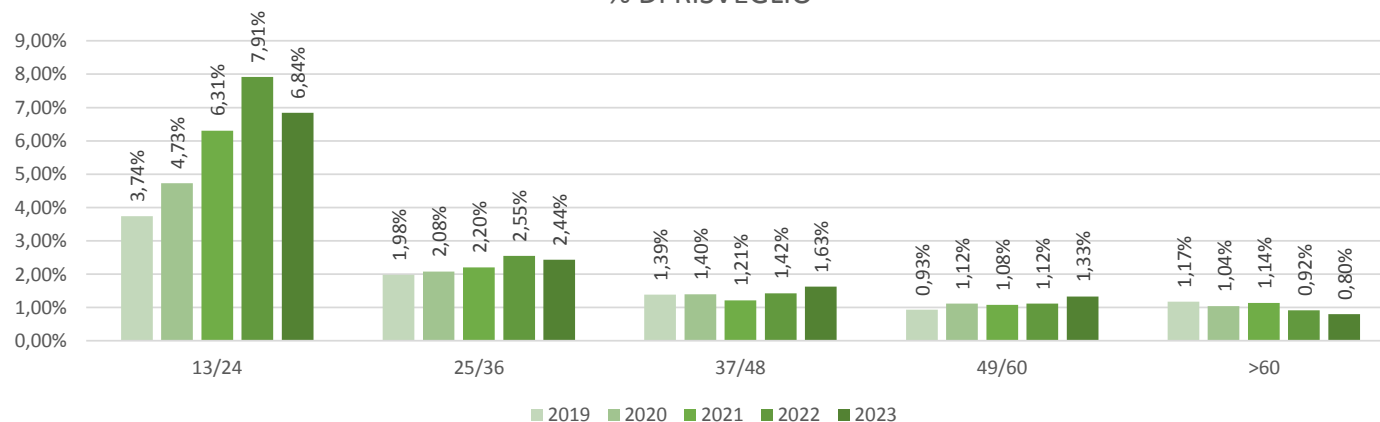
23 VS 22



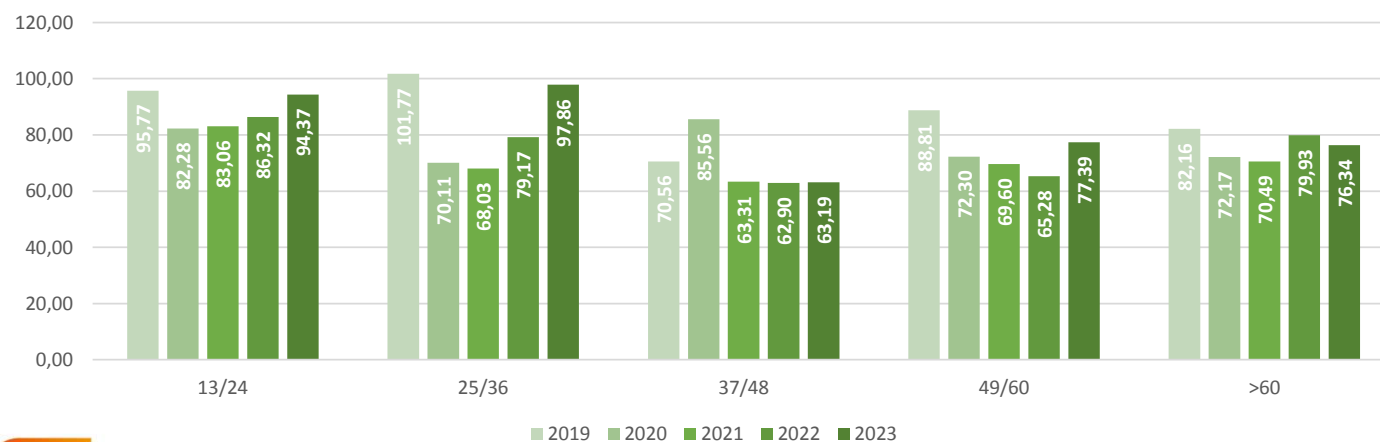
CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

3.b | Analisi dei risvegli – Donatori Regolari

% DI RISVEGLIO



IMPORTO MEDIO DONATO



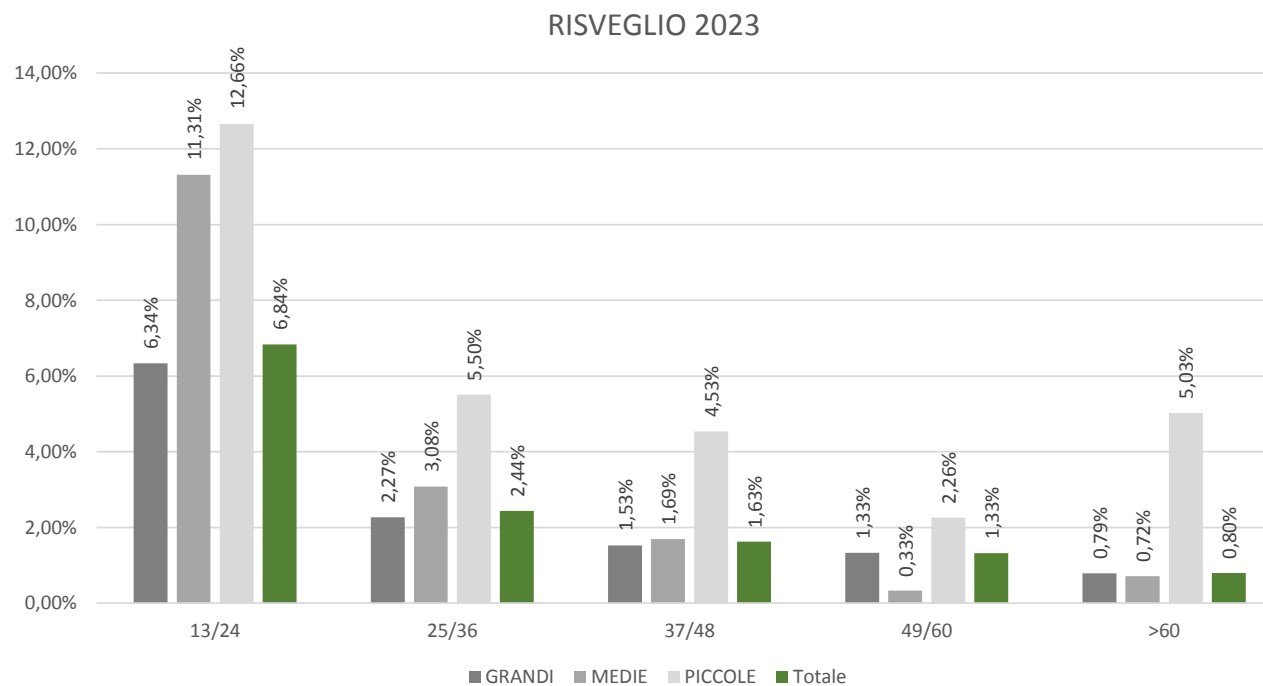
MOLTO LIMITATA LA CAPACITA' DI RISVEGLIO DEI DONATORI REGOLARI INATTIVI, SENSIBILE SOLO NEI PRIMI 12 MESI DI INATTIVITA'

Valori di Importo Medio donato stimabili in circa la metà rispetto alle deleghe in Rinnovo



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

3.b | Analisi dei risvegli – Donatori Regolari



Nel valore medio di Risveglio, spicca il contributo delle medie e piccole organizzazioni, anche in virtù del fatto che solo nel 2023 iniziano un vero e proprio processo di riattivazione.

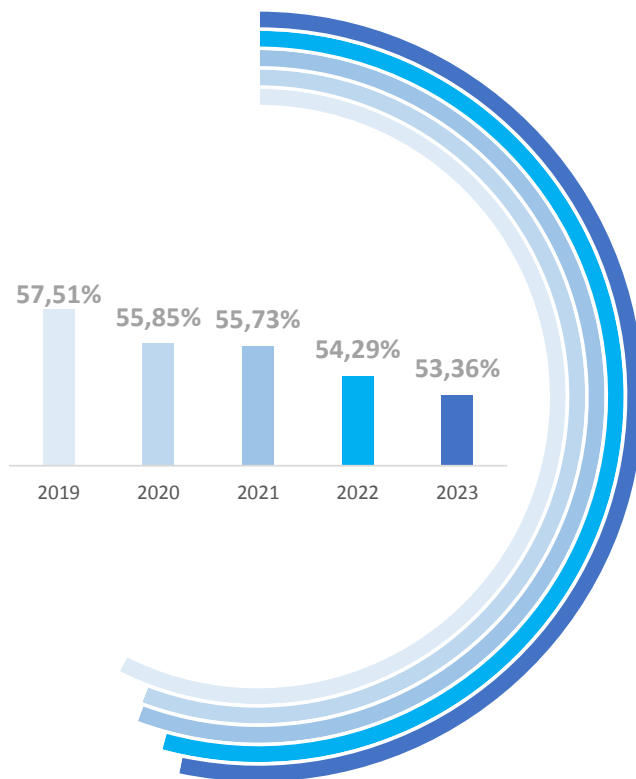


CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

1. LA BASE DATI
2. I DONATORI IN ITALIA
3. DONATORI REGOLARI: RINNOVI e RISVEGLI
4. DONATORI ONE OFF: RINNOVI e RISVEGLI
5. DONATORI ONEOFF 2023
6. NUOVE ACQUISIZIONI
7. DETTAGLI DI RILEVAZIONE
8. SCENARIO 2024



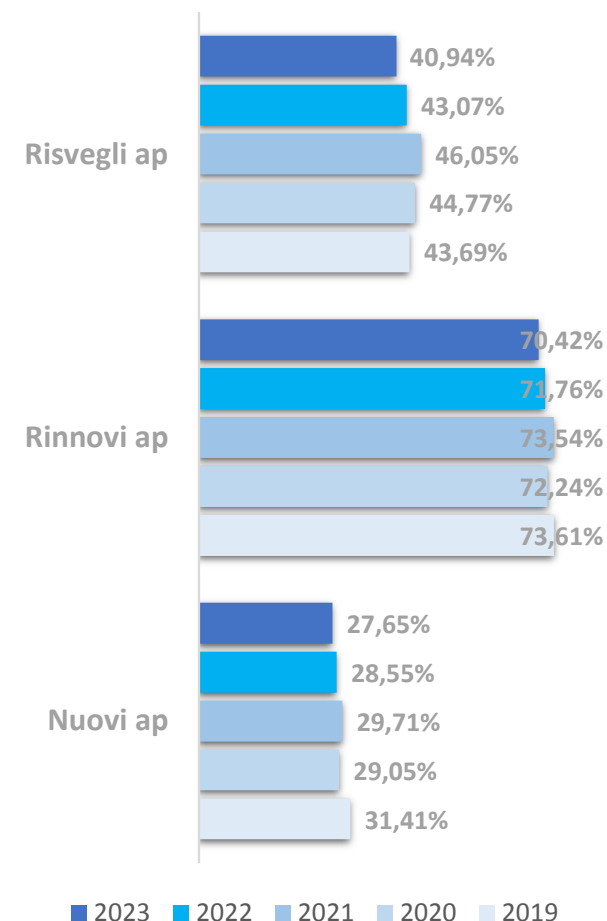
4.a | Analisi dei rinnovi – Donatori Oneoff



Perde circa 1 punto percentuale la media dei Rinnovi, con una progressione tendenziale negli anni

IN PARTICOLARE SI SEGNALE IL BASSO E DECRESCENTE VALORE DI RINNOVO DEI DONATORI «RIATTIVATI» NELL'ANNO PRECEDENTE

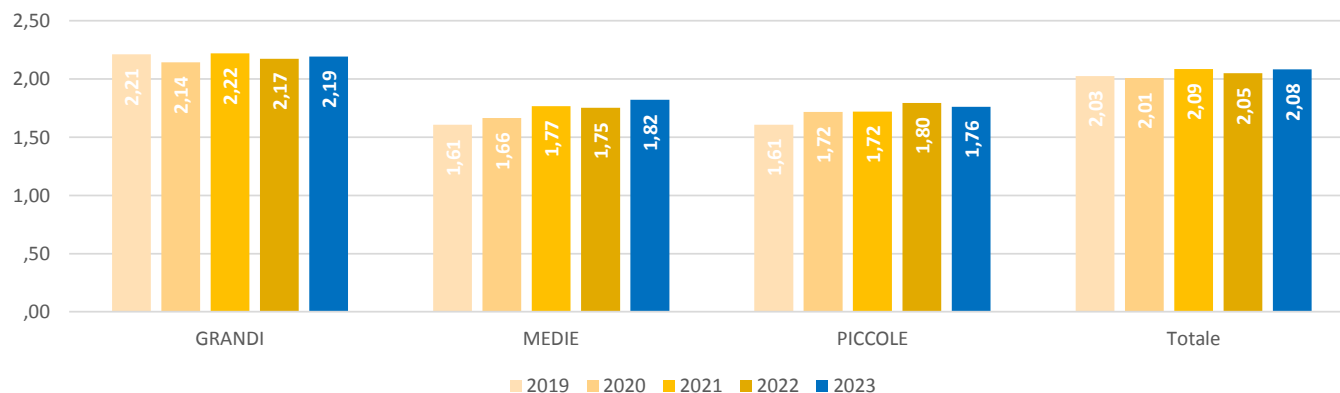
Rimane sempre molto limitato il valore di rinnovo delle Nuove acquisizioni dell'anno precedente, con oltre il 72% dei casi che non ripete la donazione nell'anno successivo a quello di ingresso



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

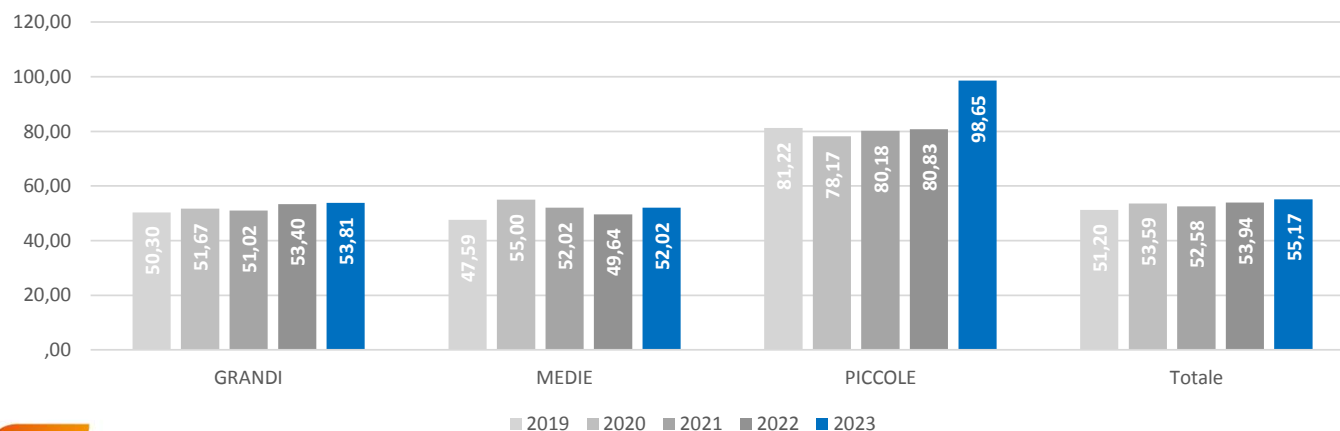
4.a | Analisi dei rinnovi – Donatori Oneoff

Frequenza di Donazione



Rimane molto elevata la Frequenza di donazione nell'anno, specie tra le Grandi organizzazioni

Valore della Donazione Media

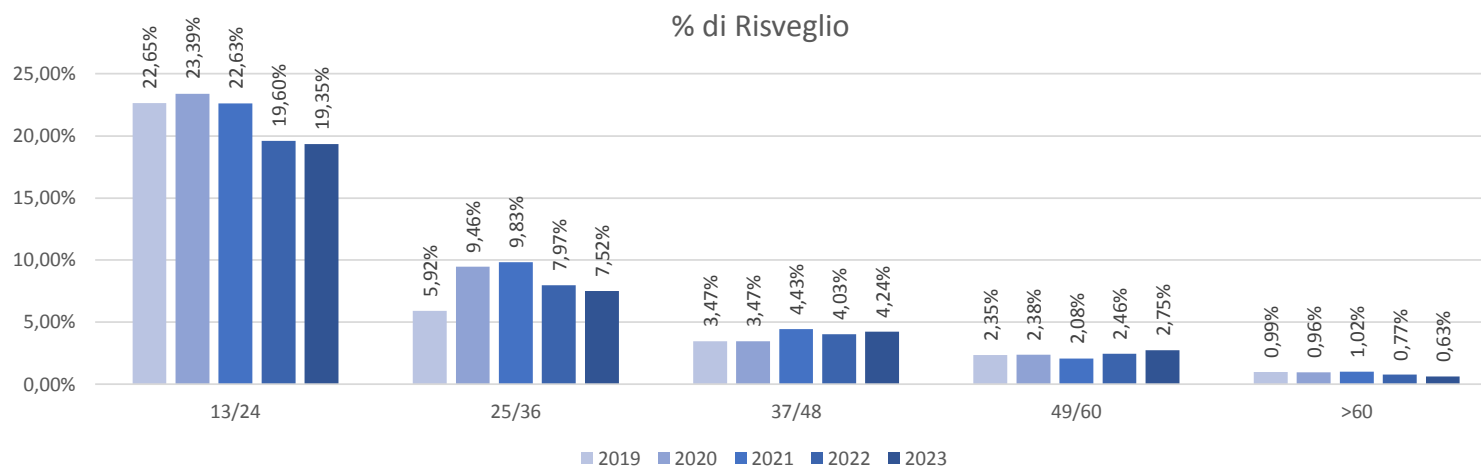


Praticamente invariato il valore della Donazione Media tra le Grandi organizzazioni, in crescita negli altri profili

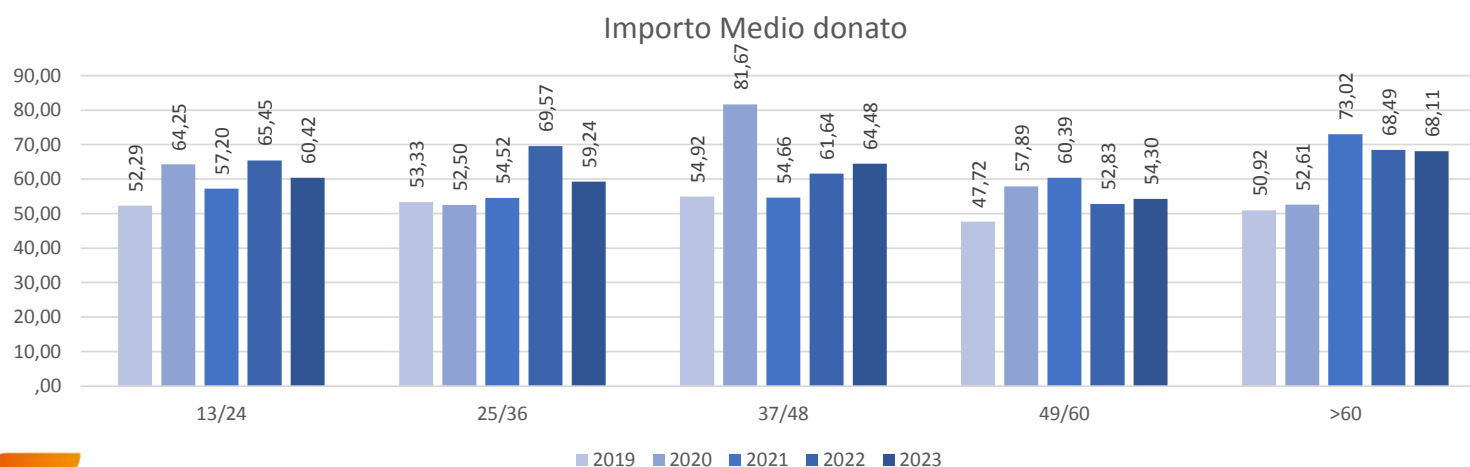


CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldefundraising**

4.b | Analisi dei risvegli – Donatori Oneoff



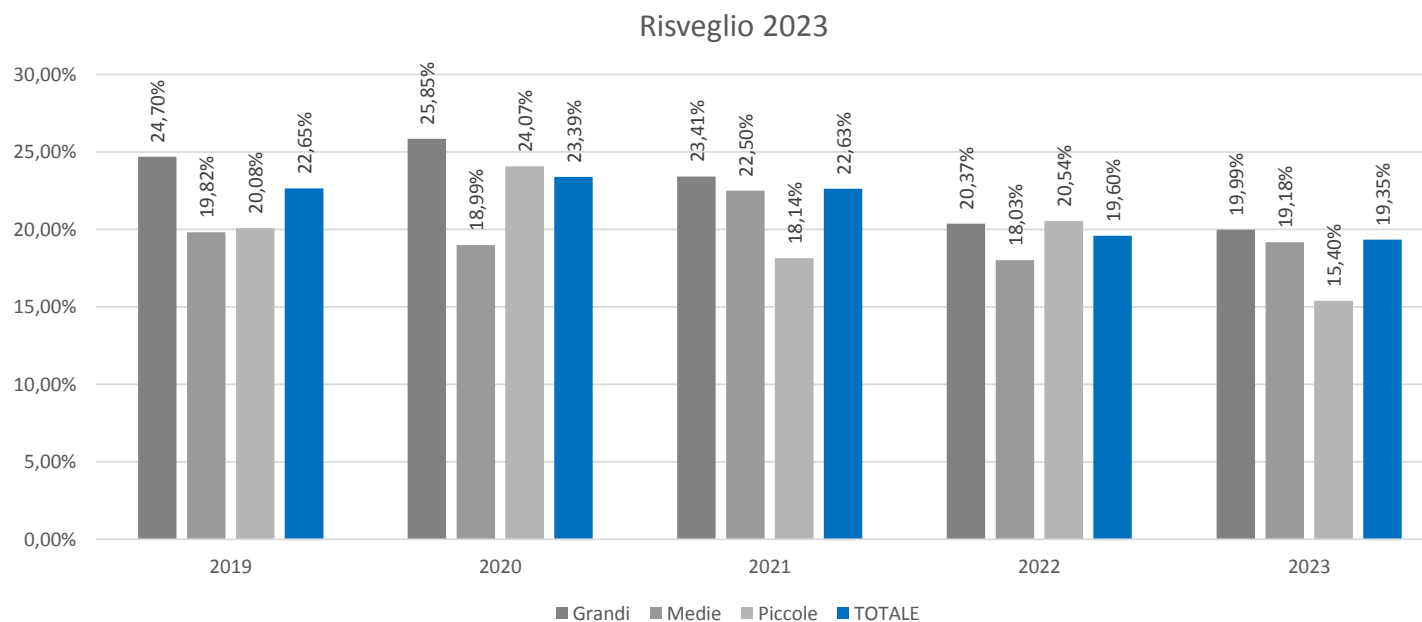
Rimane stabile sui livelli 2022 la capacità di Risveglio dei donatori inattivi tra i 13/24 mesi (ultima donazione 2021) con un calo sensibile rispetto agli anni precedenti nei segmenti compresi tra i 13 ed i 36 mesi dall'ultima donazione



Sempre molto elevato il valore dell'Importo Medio donato, con variazioni negli anni e nei segmenti dovuti al Risveglio di Grandi Donatori



4.b | Analisi dei risvegli – Donatori Oneoff



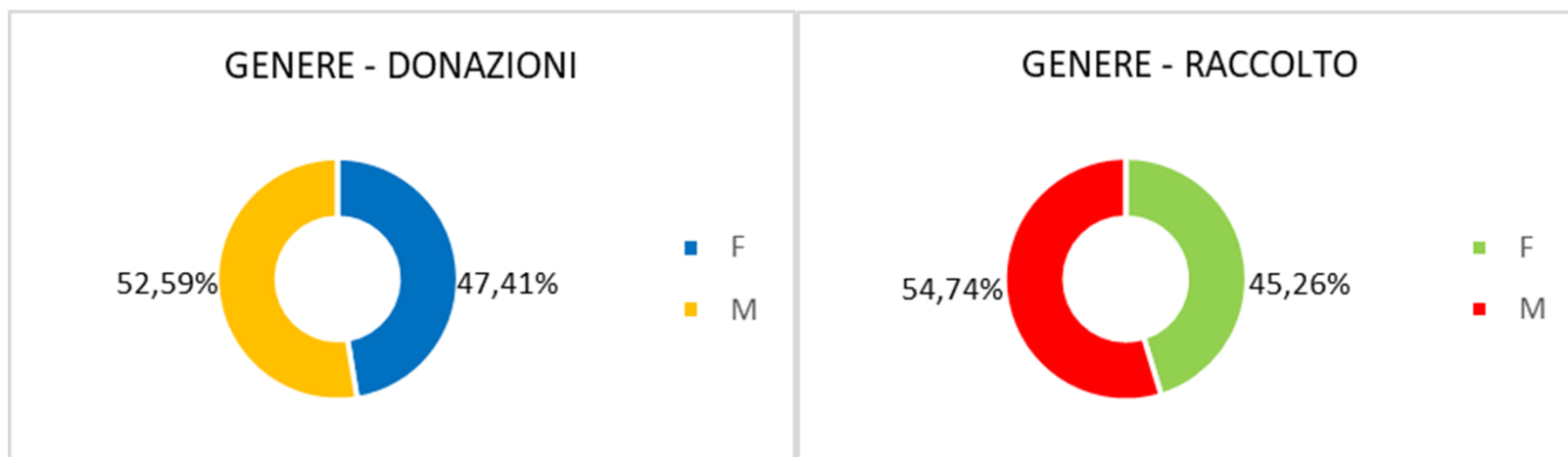
Nel valore medio di Risveglio 2023 – relativo al solo segmento 13/24 mesi - rimane elevata la capacità di recupero delle Grandi e Medie Organizzazioni, con un deficit importante per quelle di Piccole dimensioni.



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

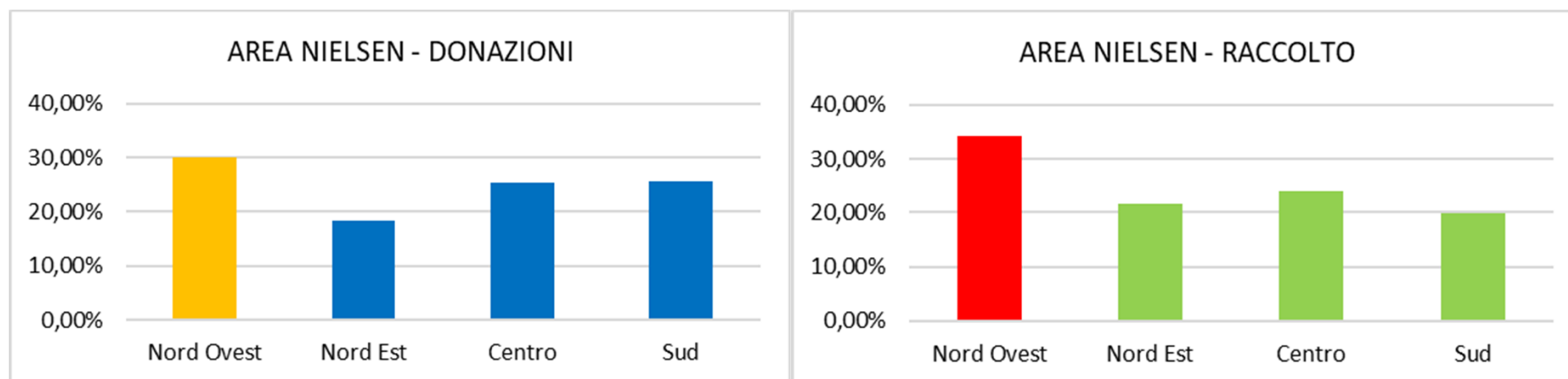
1. LA BASE DATI
2. I DONATORI IN ITALIA
3. DONATORI REGOLARI: RINNOVI e RISVEGLI
4. DONATORI ONE OFF: RINNOVI e RISVEGLI
5. **DONATORI ONEOFF 2023**
6. NUOVE ACQUISIZIONI
7. DETTAGLI DI RILEVAZIONE
8. SCENARIO 2024





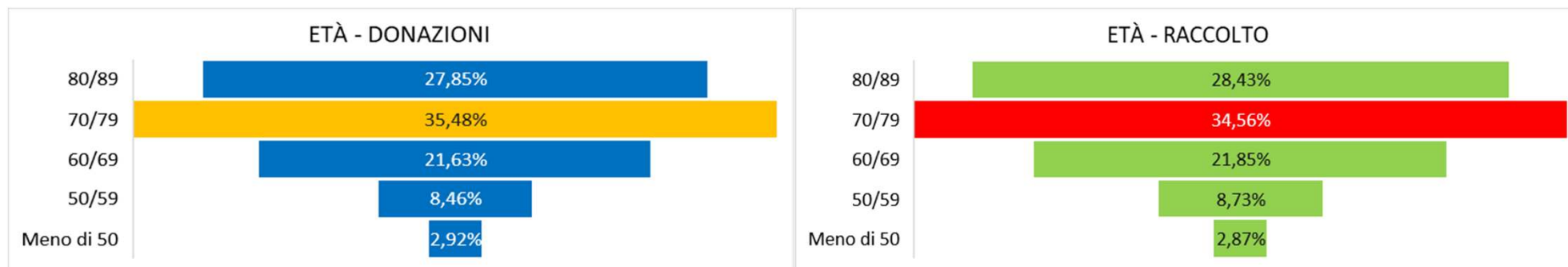
Dai grafici si osserva che i donatori maschi non solo prevalgono leggermente in numero rispetto alle donatrici donne ma tendono anche a contribuire con una quota maggiore del totale raccolto. Questo suggerisce che, in media, le donazioni individuali degli uomini possono essere superiori a quelle delle donne.





Questi dati suggeriscono che il Nord Ovest non solo è più attivo nel donare, ma che le sue donazioni tendono anche a essere più generose, sottolineando un possibile maggiore livello di benessere economico o di sensibilità verso le cause supportate rispetto alle altre regioni italiane.

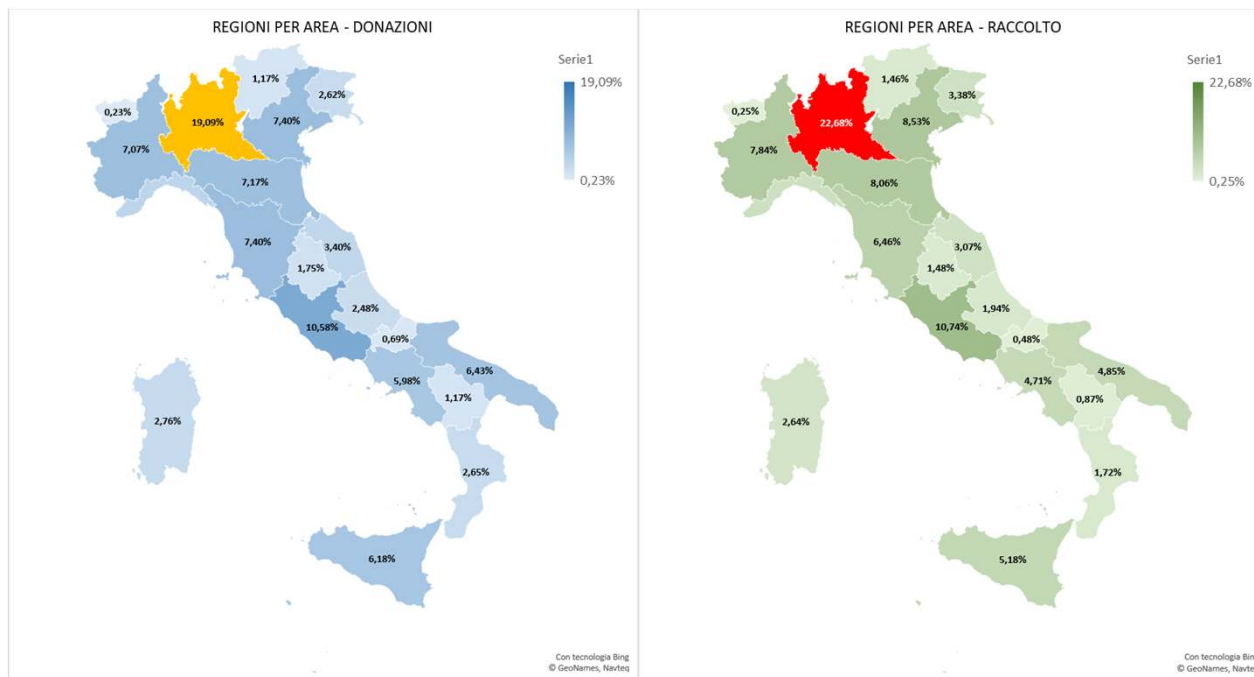




Nel grafico delle donazioni, possiamo vedere che le fasce d'età più anziane sono quelle che donano di più. I donatori tra i 70 e i 79 anni rappresentano la quota maggiore, seguiti da quelli tra gli 80 e i 89 anni.

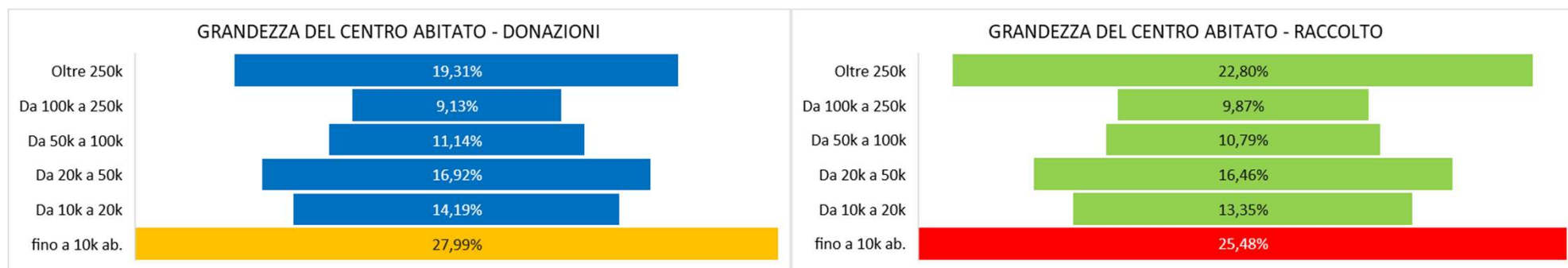
Per quanto riguarda il raccolto totale, la distribuzione è simile a quella del numero di donazioni, con i donatori anziani che contribuiscono con le somme più significative. Ciò suggerisce che non solo questi donatori sono più numerosi, ma le loro donazioni sono anche sostanzialmente più elevate rispetto a quelle delle fasce d'età più giovani.





Dalle mappe emerge chiaramente che la Lombardia si distingue per il volume più alto di donazioni, sia in termini numerici che monetari. Le altre regioni, sebbene contribuiscano in modo meno significativo, forniscono comunque un sostegno importante alle organizzazioni, anche se gli importi donati sono inferiori rispetto a quelli provenienti dalla Lombardia.

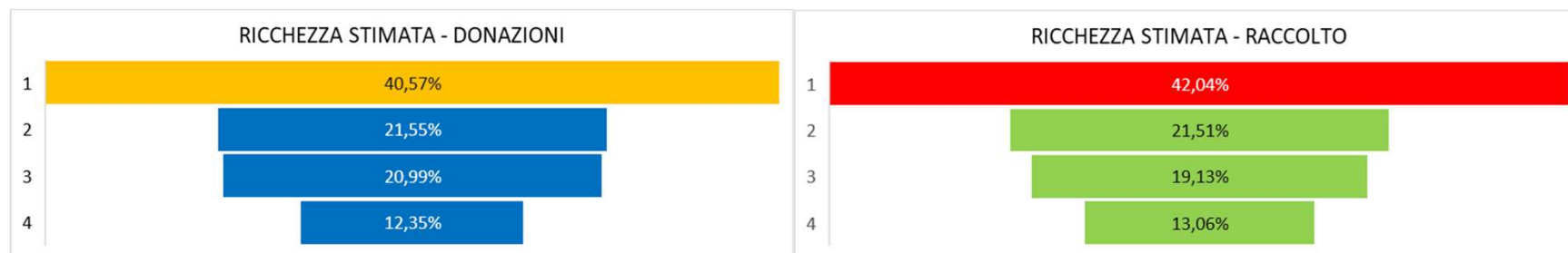




Dalle immagini si evince che le aree con meno di 10.000 abitanti sono quelle da cui provengono la maggior parte delle donazioni e dove si registra anche una quota significativa del totale raccolto. Questo indica una forte propensione alla generosità nei piccoli centri, che, nonostante la limitata popolazione, contribuiscono in modo sostanziale.

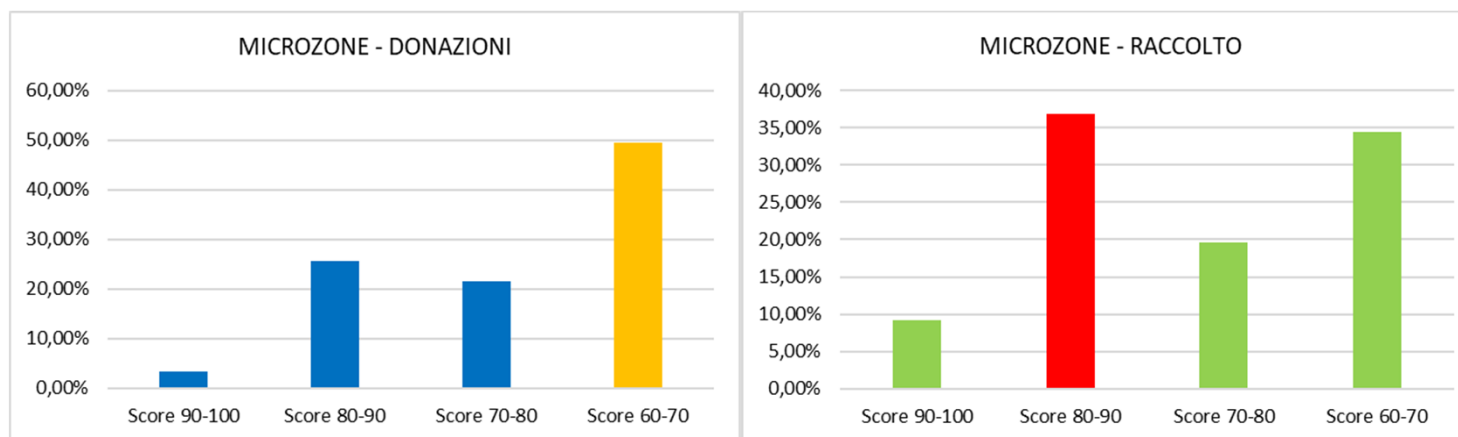
Le città con oltre 250.000 abitanti seguono con un'importante partecipazione sia nel numero di donazioni sia nell'ammontare raccolto.





Si nota che la maggior parte delle donazioni proviene dalla categoria più ricca, indicata con il numero 1, sia in termini di percentuale di donazioni sia in termini di fondi raccolti. Questo suggerisce che i donatori più abbienti non solo partecipano più frequentemente alle iniziative di donazione, ma contribuiscono anche con somme maggiori. Mentre si scende nella scala della ricchezza, il numero di donazioni e la quantità di fondi raccolti diminuiscono progressivamente. Questo modello è coerente con l'aspettativa che le persone con maggiori risorse finanziarie possano e tendano a donare di più a supporto delle cause benefiche.





Questi grafici esplorano la distribuzione delle donazioni e dei fondi raccolti in base a una scala di punteggio correlata a fattori demografici o economici.

Nel primo grafico si osserva che la maggior parte delle donazioni proviene dalla fascia con un punteggio compreso tra 60 e 70, un dato sorprendente considerando che si potrebbe aspettare una maggiore attività donativa dalle fasce con punteggi più alti. Le fasce intermedie contribuiscono in maniera simile e meno significativa rispetto alla fascia più bassa.

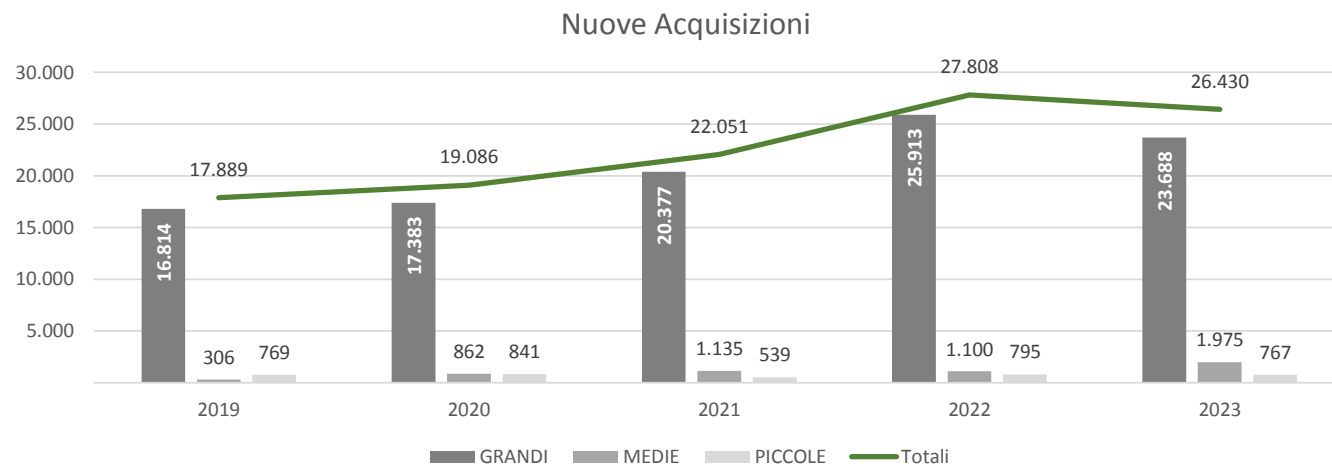
Nel secondo grafico, che illustra i fondi raccolti, emerge un quadro diverso: la fascia con punteggio 80-90 domina chiaramente in termini di quantità di fondi raccolti, indicando che, sebbene meno numerose in termini di donazioni, le donazioni da questa fascia sono molto più cospicue.



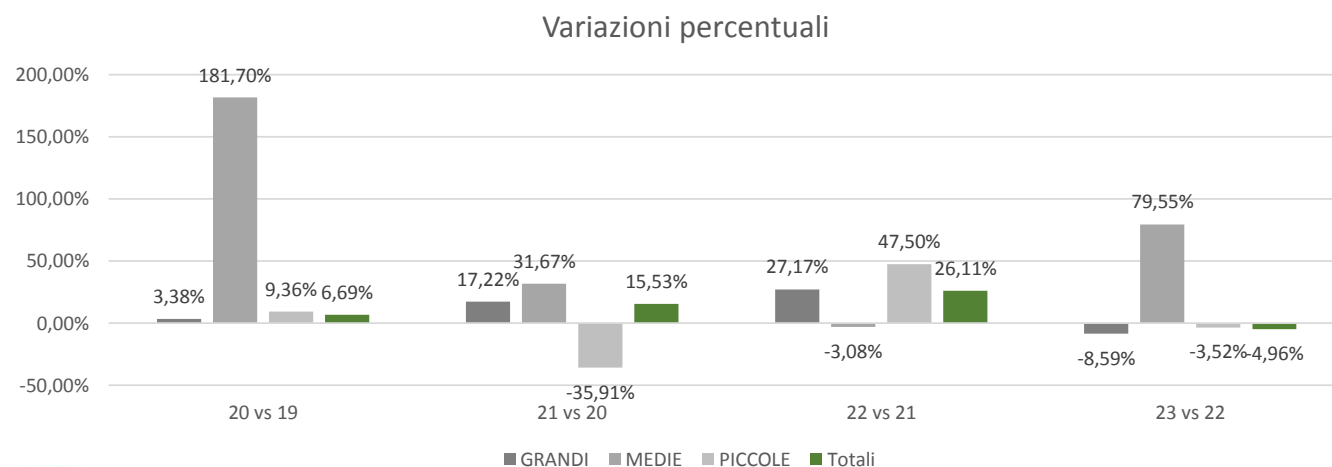
1. LA BASE DATI
2. I DONATORI IN ITALIA
3. DONATORI REGOLARI: RINNOVI e RISVEGLI
4. DONATORI ONE OFF: RINNOVI e RISVEGLI
5. DONATORI ONEOFF 2023
6. NUOVE ACQUISIZIONI
7. DETTAGLI DI RILEVAZIONE
8. SCENARIO 2024



6.a | Nuove acquisizioni – Donatori Regolari



NUMERI DECISAMENTE IN CALO DOPO UNA CRESCITA COSTANTE REGISTRATA NEI CINQUE ANNI, CON LE GRANDI ORGANIZZAZIONI CHE PERDONO L'8,59 % DI NUOVI DONATORI

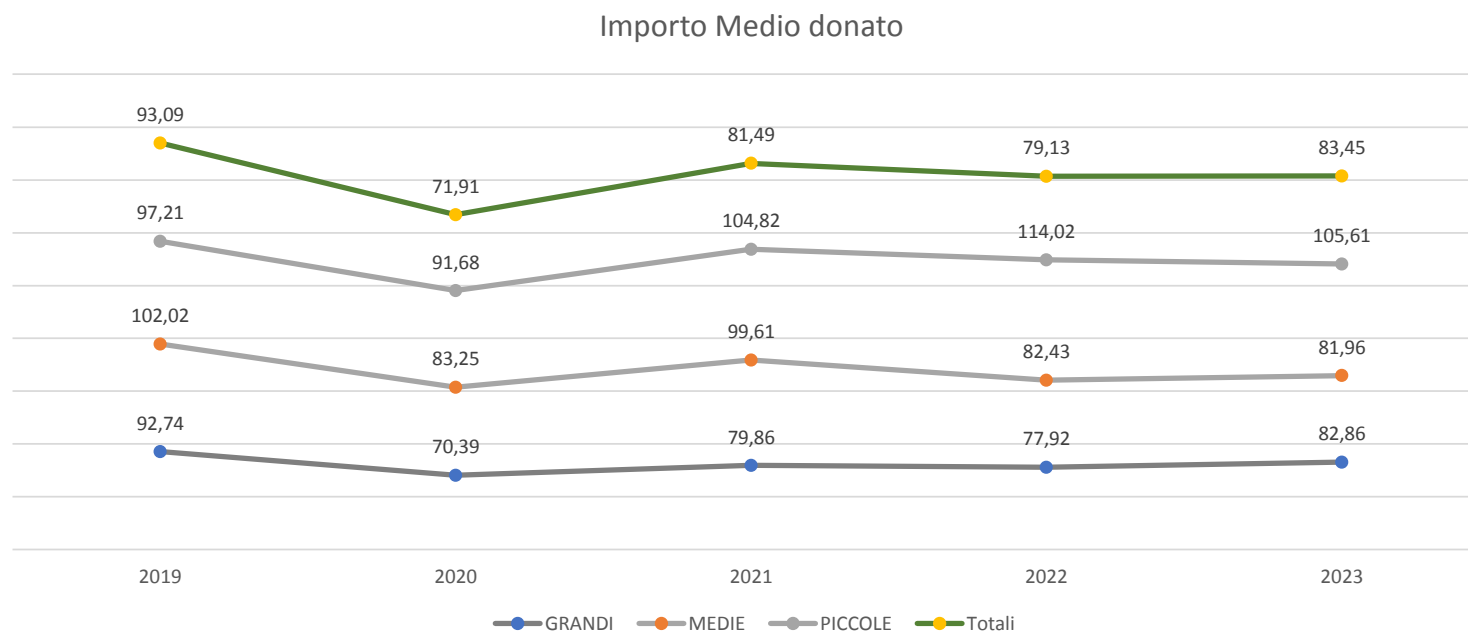


Sono le «medie» organizzazioni quelle che riescono ad invertire la tendenza grazie ad un grande sforzo in «investimento» crescente negli ultimi 2 anni



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

6.a | Nuove acquisizioni – Donatori Regolari



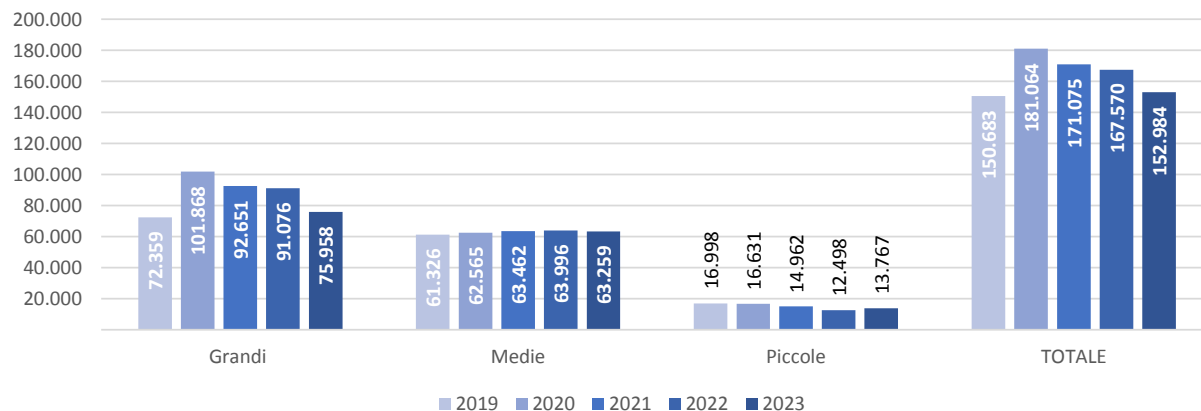
Valore in crescita nel 2023, con le «piccole» organizzazioni che riescono ad elevare il valore medio del donatore



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldefundraising**

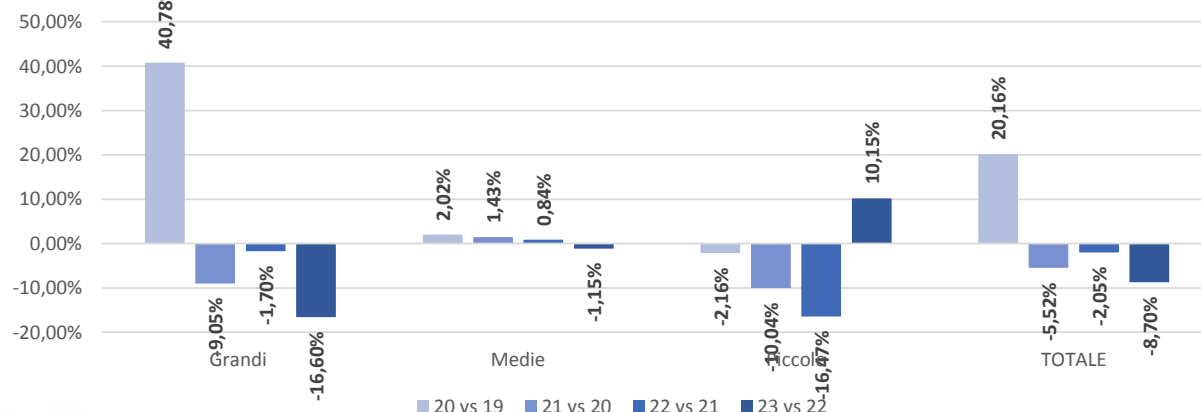
6.b | Nuove acquisizioni – Donatori Oneoff

Acquisizione Nuovi Donatori



E' sicuramente uno dei punti più dolenti degli andamenti registrati, con un calo medio del -8,70 % rispetto all'anno precedente

Variazioni Percentuali



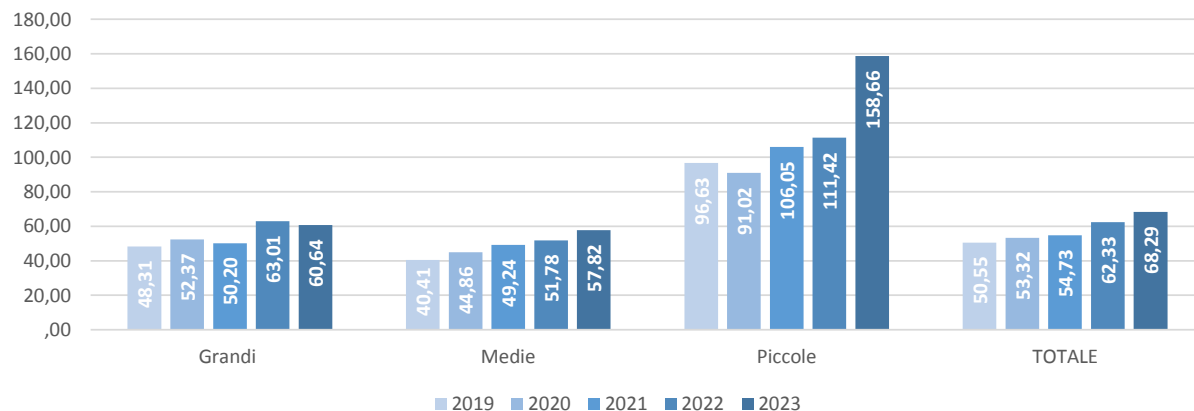
SOLO LE «PICCOLE» ORGANIZZAZIONI RIESCONO A RECUPERARE QUALCOSA RISPETTO AL 2022 – DOPO UN CALO COSTANTE NEGLI ULTIMI 3 ANNI – MENTRE LE MEDIE RIMANGONO PRATICAMENTE INVARIATE E LE GRANDI ORGANIZZAZIONI REGISTRANO IL CALO MAGGIORE



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

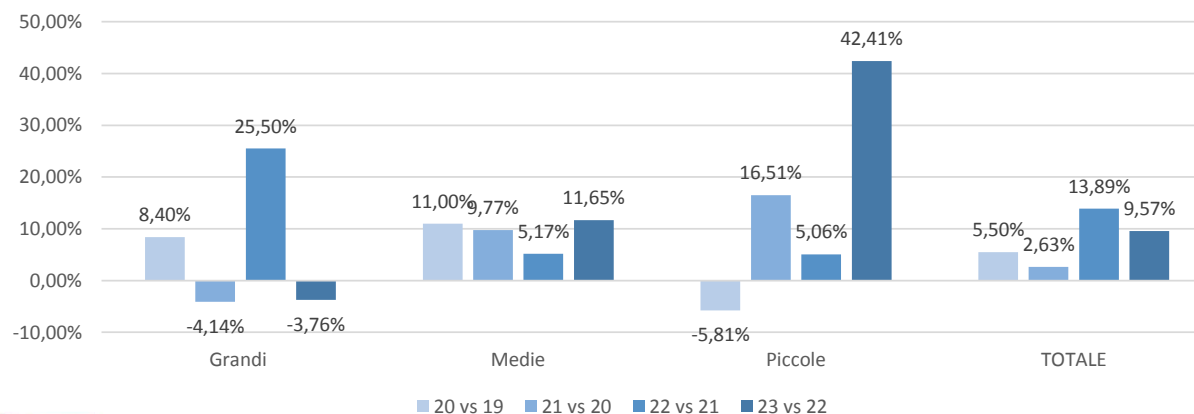
6.b | Nuove acquisizioni – Donatori Oneoff

Nuovi Donatori - IMPORTO Medio donato



In crescita costante negli anni, con una piccola flessione registrata solo tra le «grandi» organizzazioni

Variazioni Percentuali



PARTICOLARMENTE INTERESSANTE LA DINAMICA DELLE «PICCOLE» ORGANIZZAZIONI CON UMERI LIMITATI IN ACQUISIZIONE MA UN VALORE DI IMPORTO MEDIO DONATO DOPPIO RISPETTO ALLE ALTRE REALTA'

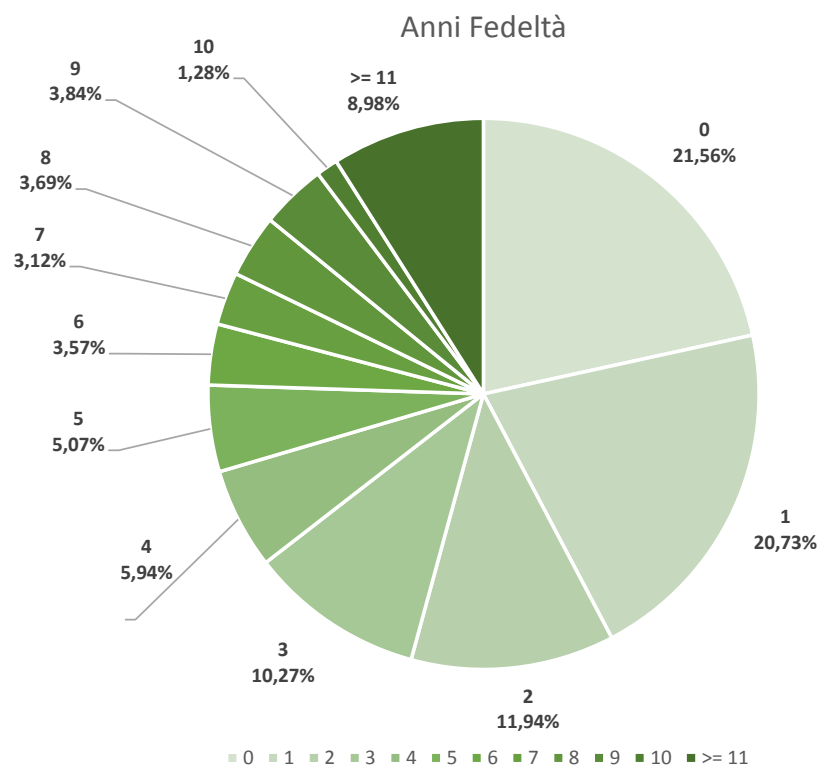


CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

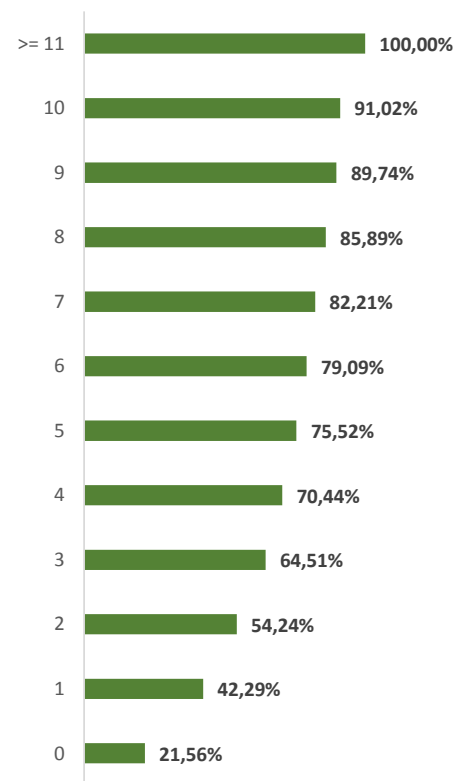
1. LA BASE DATI
2. I DONATORI IN ITALIA
3. DONATORI REGOLARI: RINNOVI e RISVEGLI
4. DONATORI ONE OFF: RINNOVI e RISVEGLI
5. DONATORI ONEOFF 2023
6. NUOVE ACQUISIZIONI
7. DETTAGLI DI RILEVAZIONE
8. SCENARIO 2024



7.a | Nuove acquisizioni – Donatori Regolari



Anni Fedeltà - valore cumulato



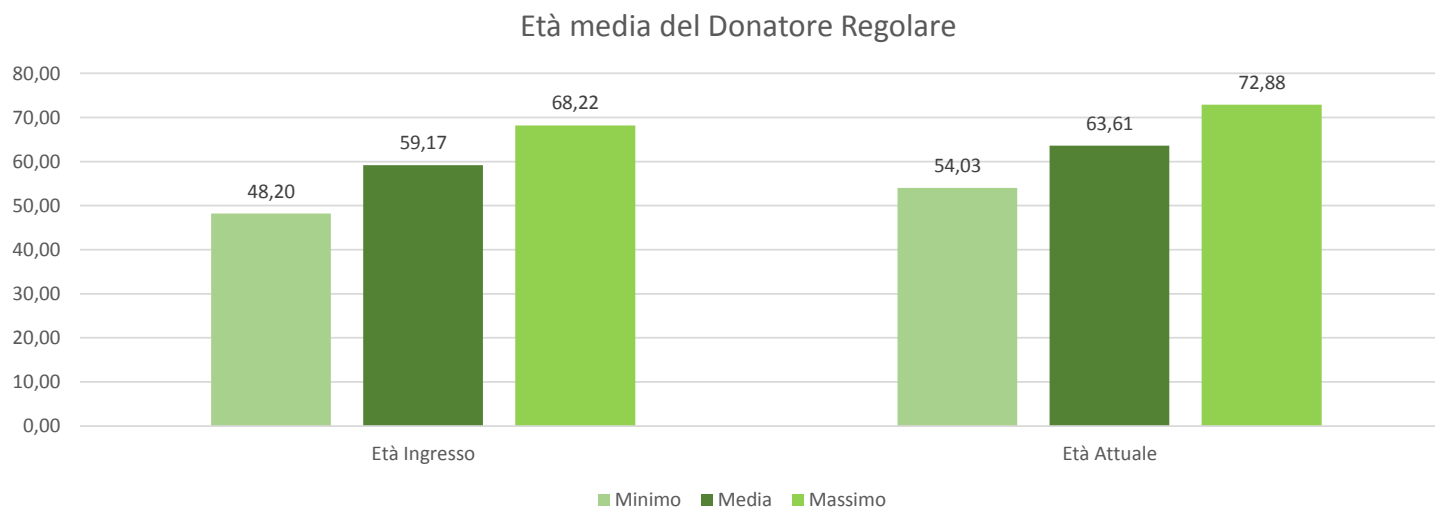
LA FEDELTA' MEDIA DEI DONATORI REGOLARI ATTIVI NEL 2023 E' STIMABILE IN CIRCA 4 ANNI

Il dato varia molto in relazione all'anzianità dell'archivio, in media comunque oltre il 30% dei casi rilevati ha almeno 5 anni di donazioni continuative



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

7.a | Nuove acquisizioni – Donatori Regolari



L'età media di in nuovo donatore – nell'anno di 1^a donazione – è stimata in 59,17 anni.

La forte variazione – tra minimo e massimo – è frutto della differente tipologia di acquisizione

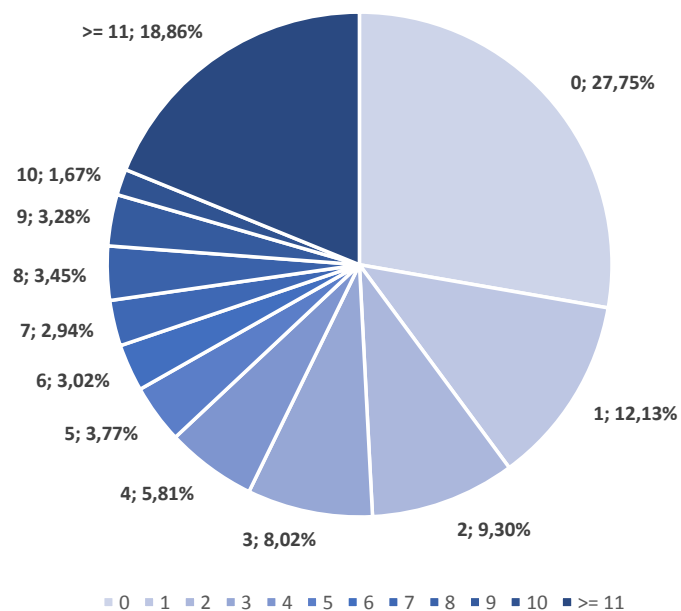
LA DATA DI NASCITA E' UN DATO DISPONIBILE TRA I DONATORI REGOLARI NEL 72,88 % DEL CAMPIONE



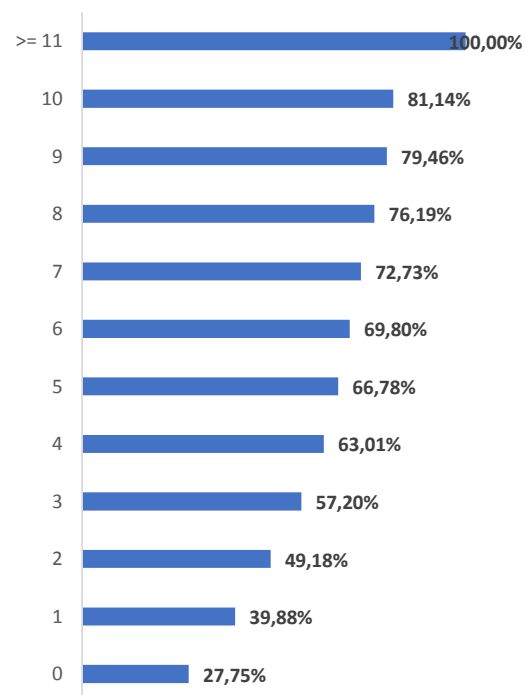
CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

7.b | Nuove acquisizioni – Donatori Oneoff

Donatori Attivi - Anni di fedeltà



Anni di fedeltà - valore cumulato

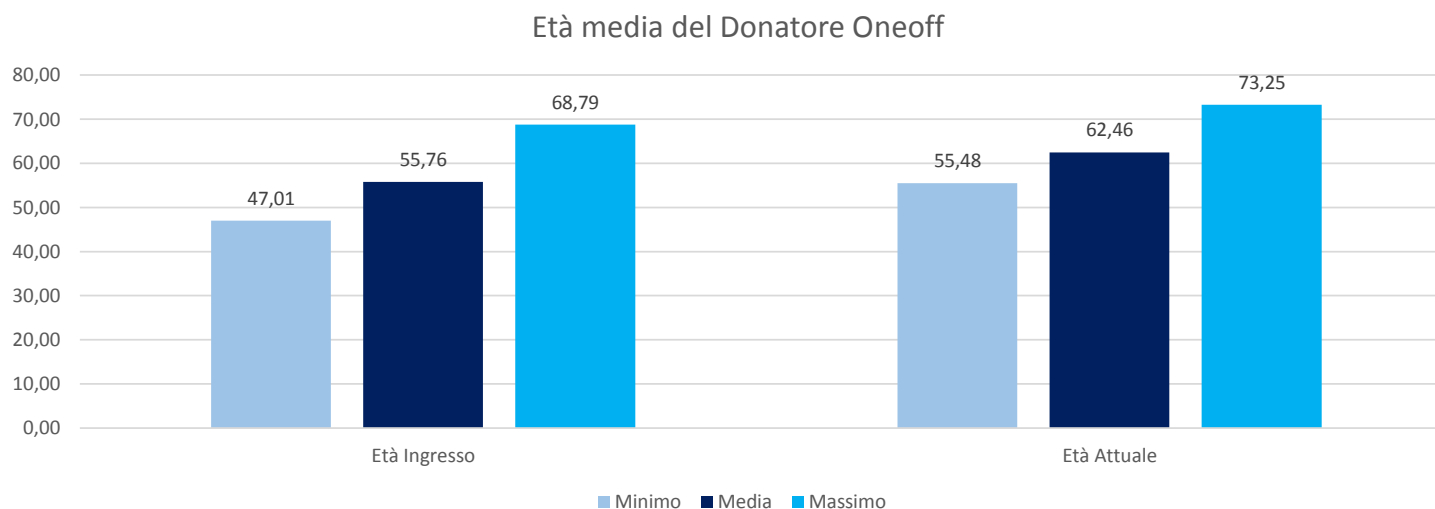


LA FEDELTA' MEDIA DEI DONATORI ONEOFF ATTIVI NEL 2023 E' STIMABILE IN CIRCA 7 ANNI

Il dato varia molto in relazione all'anzianità dell'archivio, in media comunque oltre il 50% dei casi rilevati ha almeno 3 anni di donazioni continuative



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**



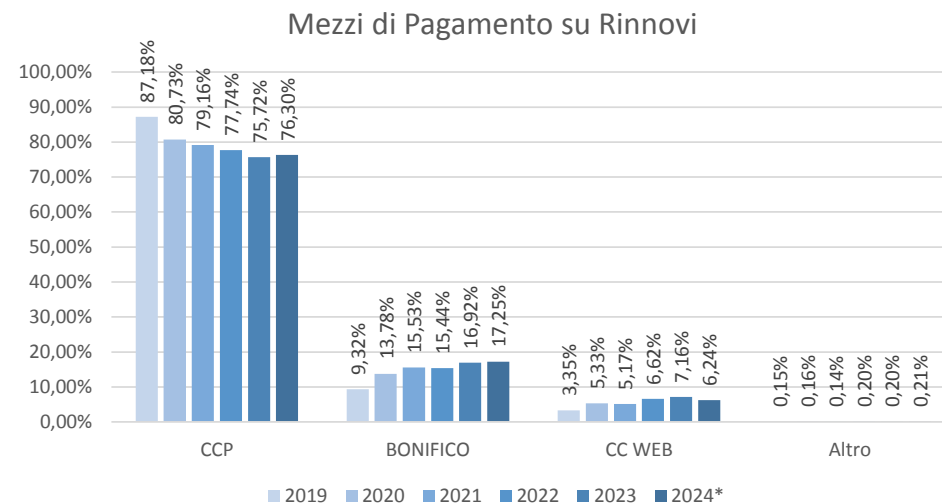
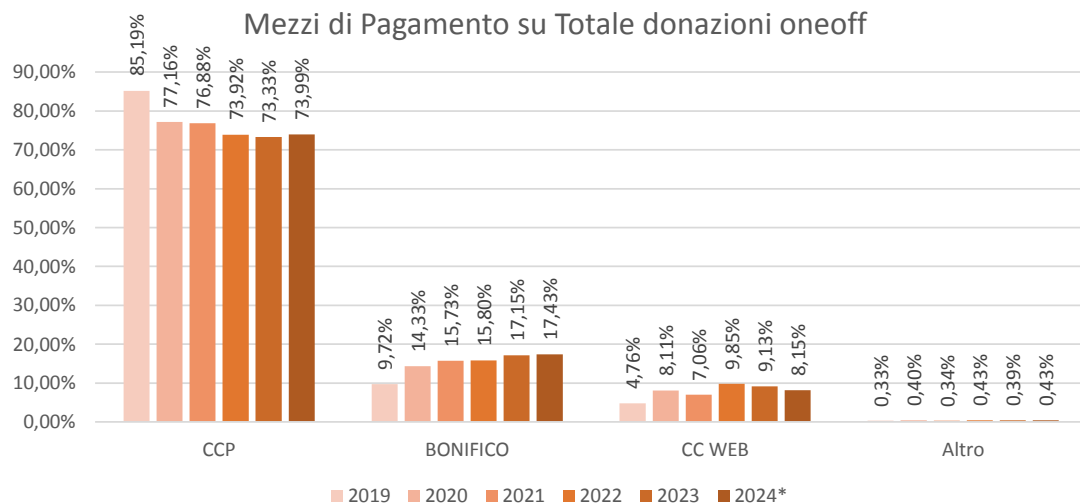
L'età media di in nuovo donatore – nell'anno di 1^a donazione – è stimata in 55,76 anni.

La forte variazione – tra minimo e massimo – è frutto del differente canale di donazione di ingresso.

LA DATA DI NASCITA E' UN DATO PARZIALMENTE DISPONIBILI TRA I DONATORI ONEOFF, CON SOLO IL 22.97% DEL CAMPIONE IN CUI IL DATO E' STATO RILEVATO



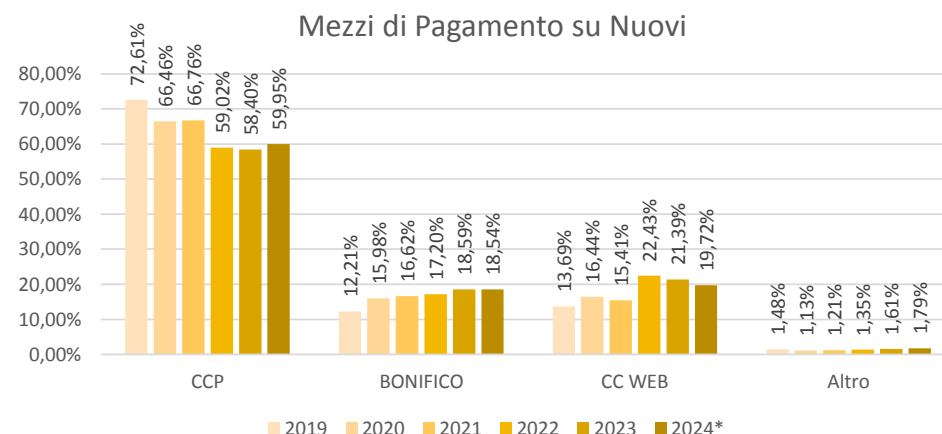
7.c | Modalità di donazione – Donatori Oneoff



Dal 2020 si assiste ad un cambio di scenario rispetto alla modalità di donazione rilevata.

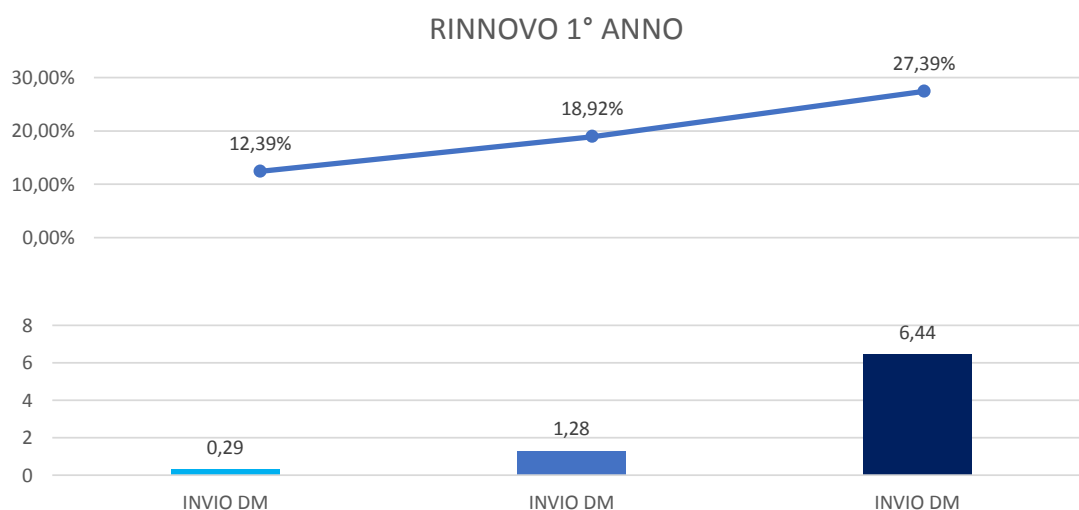
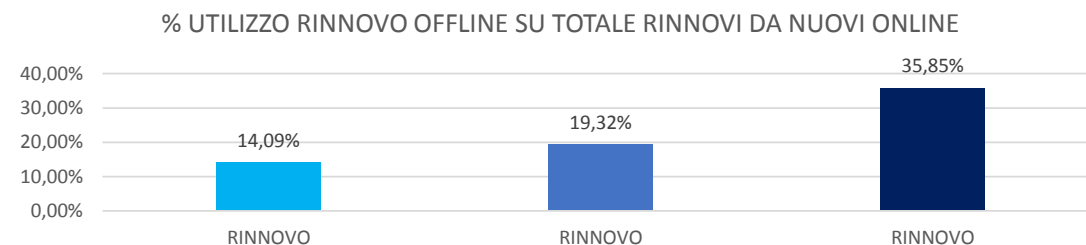
Il trend di diminuzione del CCP comunque si assesta dal 2022 in poi.

LE DONAZIONI WEB ASSUMONO UN VALORE RILEVANTE IN TERMINI DI NUOVE ACQUISIZIONI, MENTRE RIMANGONO MARGINALI NELLE DINAMICHE DI RINNOVO DEI DONATORI ESISTENTI

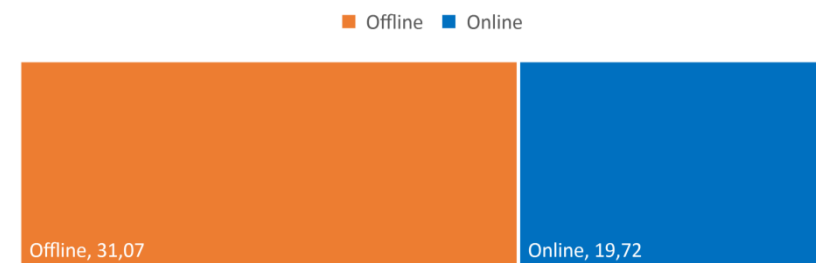


CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

7.d | Nuovi Oneoff WEB – Rinnovo 1° anno



Rinnovo 1° Anno



Il nuovo donatore oneoff Online tende a rinnovare in maniera decisamente inferiore rispetto all'Offline.

IN QUESTO COMPORTAMENTO UN RUOLO DETERMINANTE LO ASSUME LA MODALITA' DI COMUNICAZIONE CON CUI SI SVILUPPANO I PROCESSI DI RETENTION

Ad una maggiore integrazione tra strumenti di contatto corrisponde un deciso aumento dei livelli di Rinnovo

A VALORI DI RINNOVO MIGLIORI SI ASSISTE AD UN SENSIBILE AUMENTO DELLA MIGRAZIONE SU STRUMENTI DI DONAZIONE OFFLINE



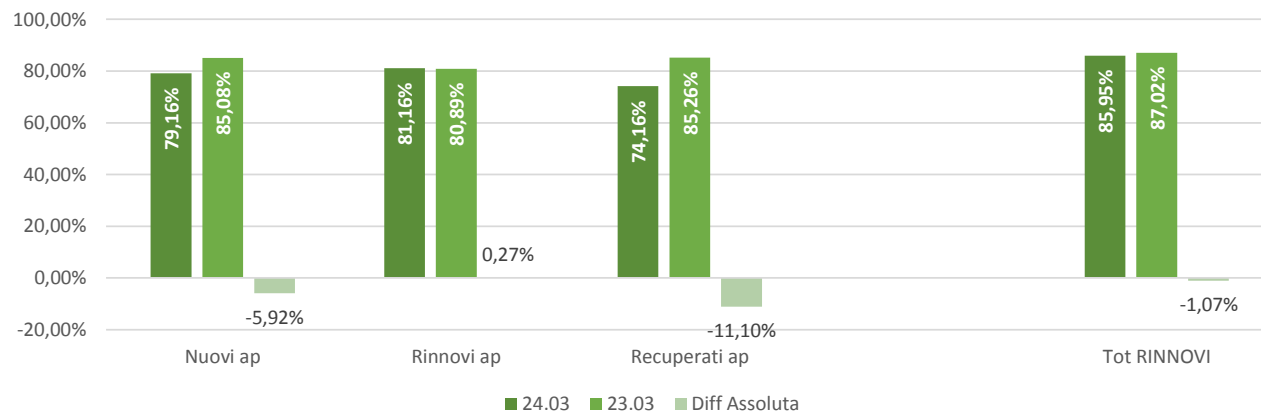
CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

1. LA BASE DATI
2. I DONATORI IN ITALIA
3. DONATORI REGOLARI: RINNOVI e RISVEGLI
4. DONATORI ONE OFF: RINNOVI e RISVEGLI
5. DONATORI ONEOFF 2023
6. NUOVE ACQUISIZIONI
7. DETTAGLI DI RILEVAZIONE
8. SCENARIO 2024



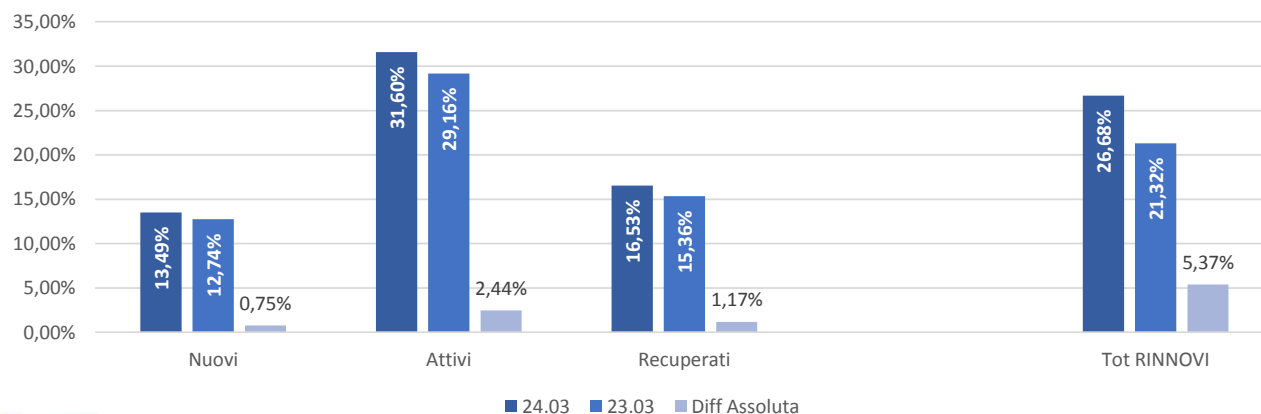
8. | Scenario 2024

Rinnovo Regolari



In lieve ritardo la percentuale di Rinnovo dei Regolari Attivi nell'anno precedente, con particolare riferimento ai Nuovi ed ai Risvegliati del 2023

Rinnovo Oneoff



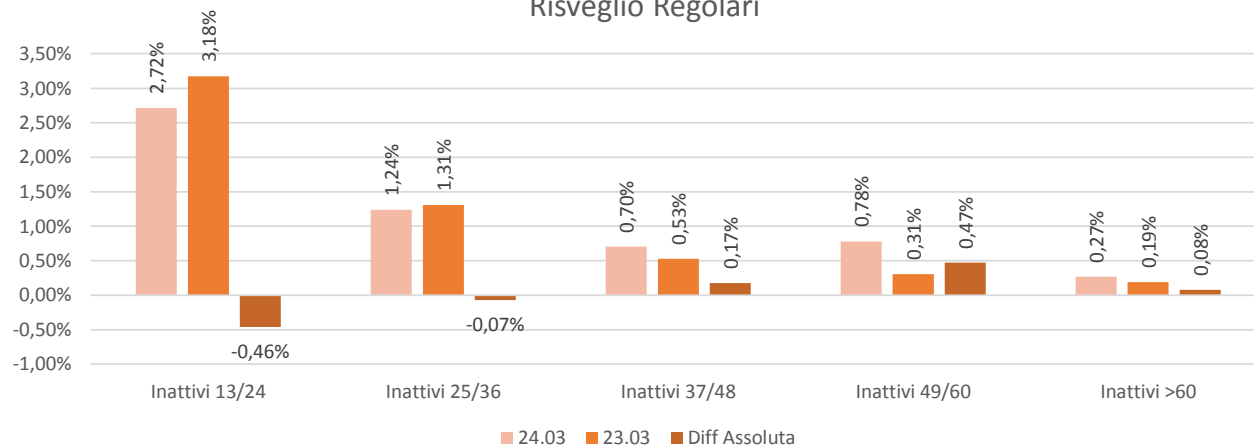
Dato in miglioramento in tutti i segmenti, grazie anche ad un miglioramento dei risultati legati alle azioni DM sui donatori



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**

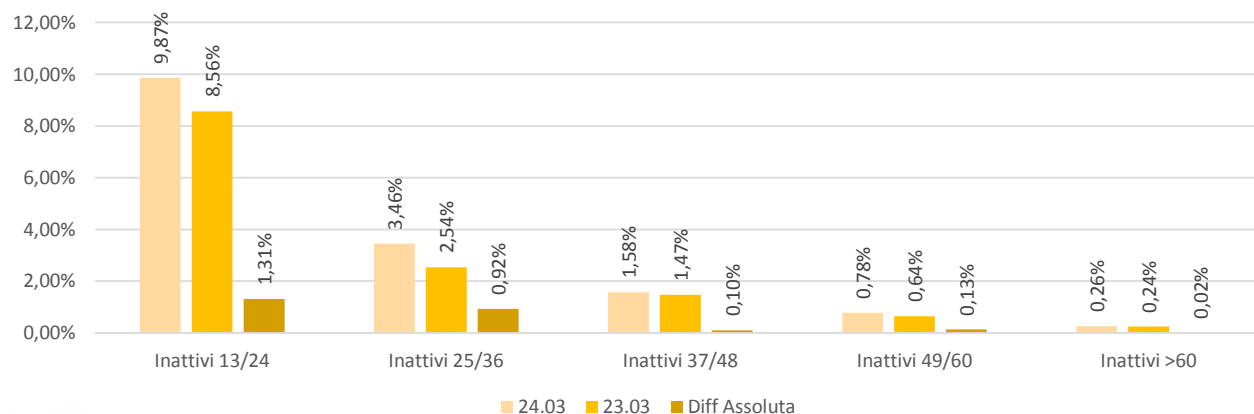
8. | Scenario 2024

Risveglio Regolari



Come per i Rinnovi, in ritardo le attività di Risveglio specie nel segmento di inattività 13/24 mesi

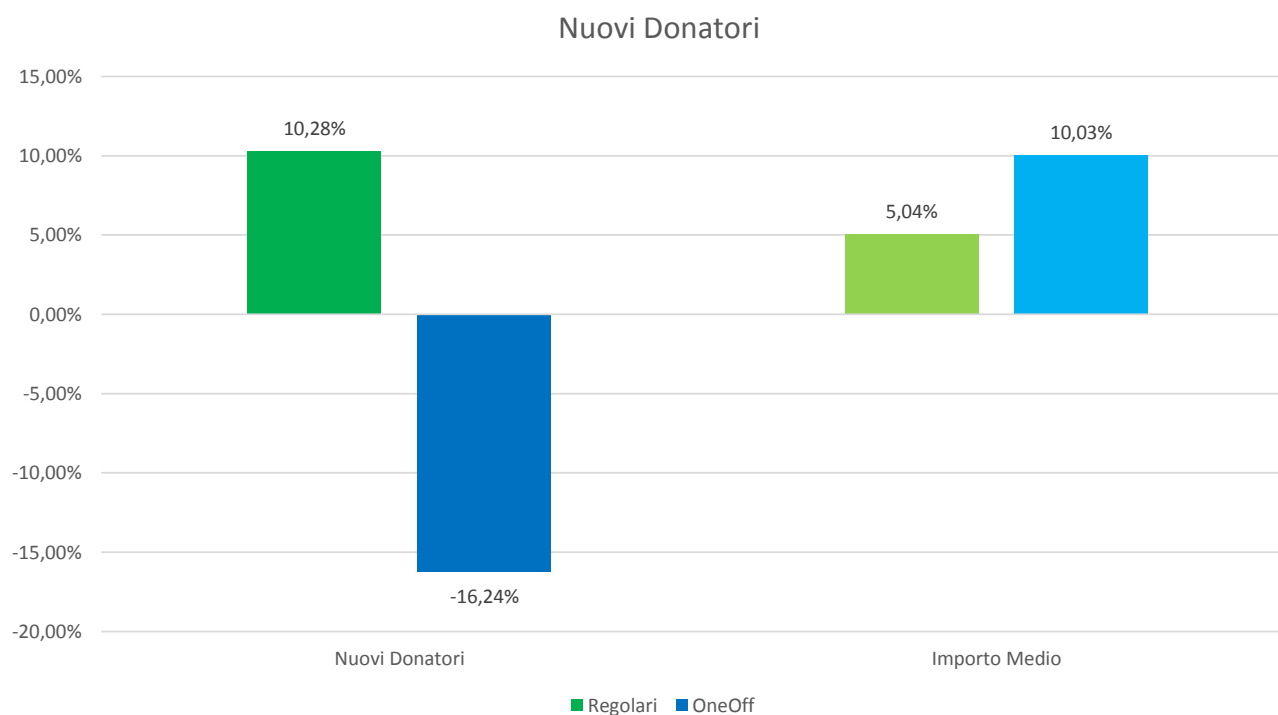
Risveglio Oneoff



Dato in miglioramento in tutti i segmenti



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**



In aumento il numero delle nuove acquisizioni Regolari con un buon incremento anche del loro valore di Importo Medio donato nel periodo

Situazione opposta per i nuovi donatori Oneoff, che confermano il loro trend negativo di crescita anche a fronte di un notevole aumento del loro valore di Importo Medio donato



Grazie per l'attenzione



asset roma
fundraising solutions

DAL 1995
*Il fundraising come non lo
avete mai immaginato*

Vai sul sito e
scarica il
report
completo



WWW.ASETROMA.IT

WWW.DONACONME.ORG

 **DataProsper**

DataProsper S.r.l.

Via Marco Aurelio, 6
Milano 20127

DataProsper.it



CONDIVIDI SUI SOCIAL: **#festivaldelfundraising**