



Atlantis
Nonprofit Strategic Center



DONORDRIVE[®]



*Come posso attivare una campagna di successo? Sto ottenendo il massimo dai miei donatori? Come sta evolvendo il mercato?
Quali sono gli strumenti più innovativi oggi nel fundraising?*

La sostenibilità economica è un elemento chiave per realizzare la mission della propria organizzazione.

Per questo ATLANTIS offre servizi integrati di consulenza strategica per tutte le fasi del fundraising: dall'acquisizione di nuovi donatori alla fidelizzazione, dalla riattivazione dei donatori all'incremento del valore delle donazioni. Una visione globale e un approccio concreto per consentirvi di ottenere il miglior ritorno dell'investimento dalle vostre attività di fundraising

IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO



Atlantis garantisce un approccio fortemente orientato ai risultati, all'efficienza e alla creazione di valore per il cliente nel medio e lungo termine.

Performance

- ✓ Approccio fortemente orientato al performance management
- ✓ Visione strategica di medio-lungo termine e approccio tattico al raggiungimento dei risultati
- ✓ Per ogni progetto, in fase di avviamento e riprogrammazione, vengono definiti e condivisi con il cliente KPI qualitativi e quantitativi misurabili.

Flessibilità

- ✓ Gestione delle attività operative in outsourcing tramite personale altamente specializzato
- ✓ Avviamento rapido di progetti, azioni, unità operative in base agli obiettivi individuati
- ✓ Facilità di riprogrammazione e riallocazione delle risorse economiche e umane

Risorse altamente professionali

- ✓ Costante supervisione dello staff senior Atlantis con expertise consolidata >10 anni
- ✓ Staff Atlantis in "permanent training"
- ✓ Possibilità di accedere al Database Atlantis di 3.500 aziende e fondazioni profilate, in costante aggiornamento
- ✓ Opportunità di networking, scambio di competenze e monitoraggio del settore nonprofit.

Empowerment e Learn how

- ✓ Costante trasferimento di know-how durante il periodo di collaborazione.
- ✓ Partecipazione agevolata ai workshop pianificati dal dipartimento formazione di Atlantis durante il periodo di collaborazione
- ✓ Ideazione di workshop speciali ad hoc di formazione e aggiornamento sui temi oggetto del contratto

Responsabilità

- ✓ Tutto lo staff di Atlantis aderisce esplicitamente al codice etico aziendale ed è fortemente orientato alla creazione di valore verso i propri stakeholder diretti e indiretti.

IL NOSTRO MODELLO OPERATIVO



DONOR DRIVE PROGRAM



DONORDRIVE[®]

Migliora le performance del tuo programma di fundraising

Abbiamo ideato il programma Donor Drive per rispondere alle esigenze di performance delle organizzazioni nonprofit in ambito fundraising.

Integrazione degli strumenti, approccio multidisciplinare, database intelligence, flessibilità sono gli elementi chiave del programma Donor Drive.

Il focus sull'efficacia completa la nostra idea di consulenza strategica a 360°.

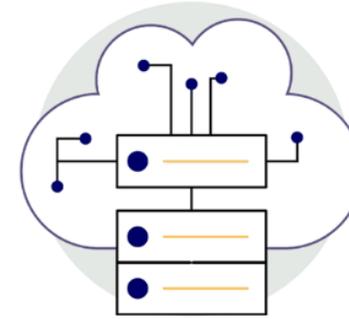
Be Donor centric!

Le nostre aree di intervento

1 Fundraising Assessment



2 Database Intelligence



3 Emotional fundraising survey



4 Training Academy



1-FUNDRAISING ASSESSMENT



Fundraising Assessment

Per una strategia vincente e innovativa

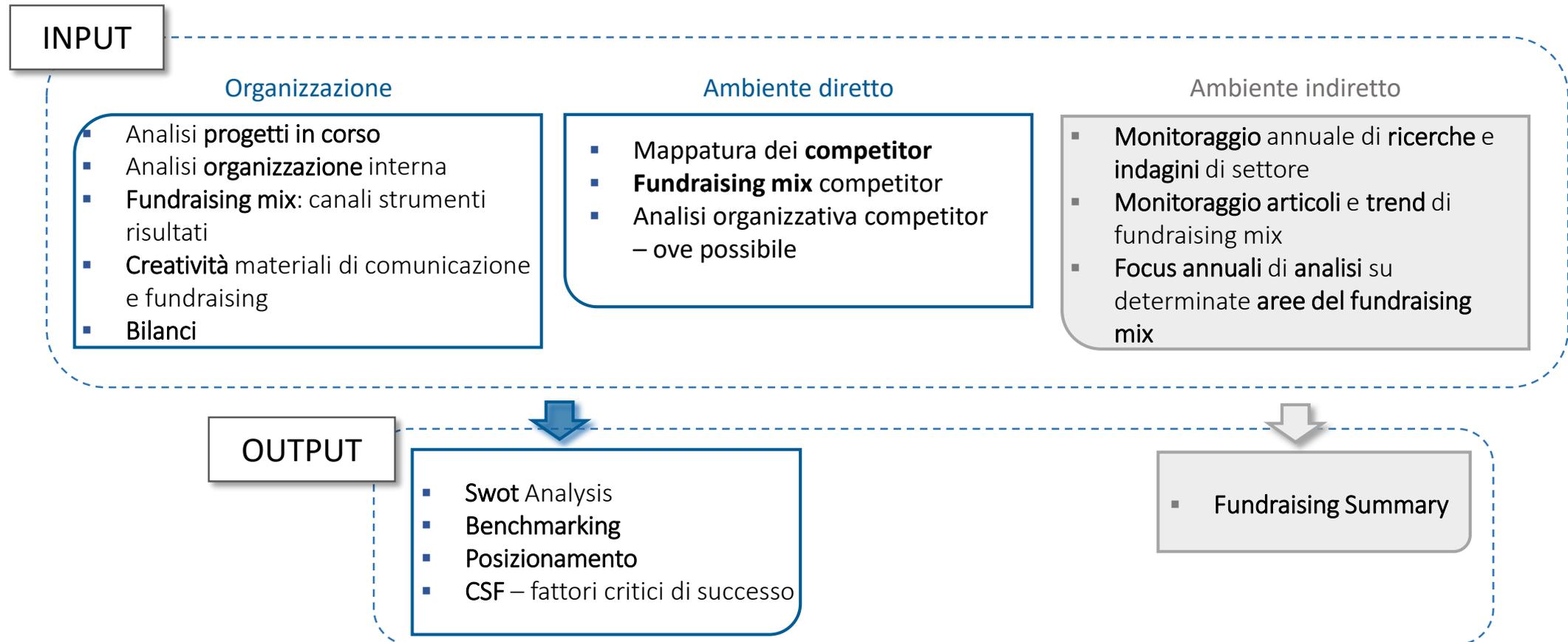
Il fundraising assessment è guardare l'organizzazione e l'ambiente in cui opera attraverso una lente di ingrandimento; tramite l'indagine e l'analisi si identificano fattori di successo, opportunità e possibili aree di sviluppo fondamentali per la costruzione di strategie e piani integrati di comunicazione e raccolta fondi.



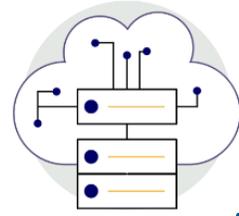
1-FUNDRAISING ASSESSMENT



Fundraising Assessment



2-DATABASE INTELLIGENCE



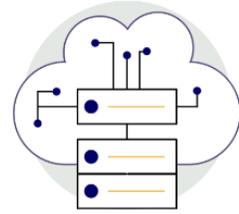
Database Intelligence

Analizzare i dati, per fare la differenza

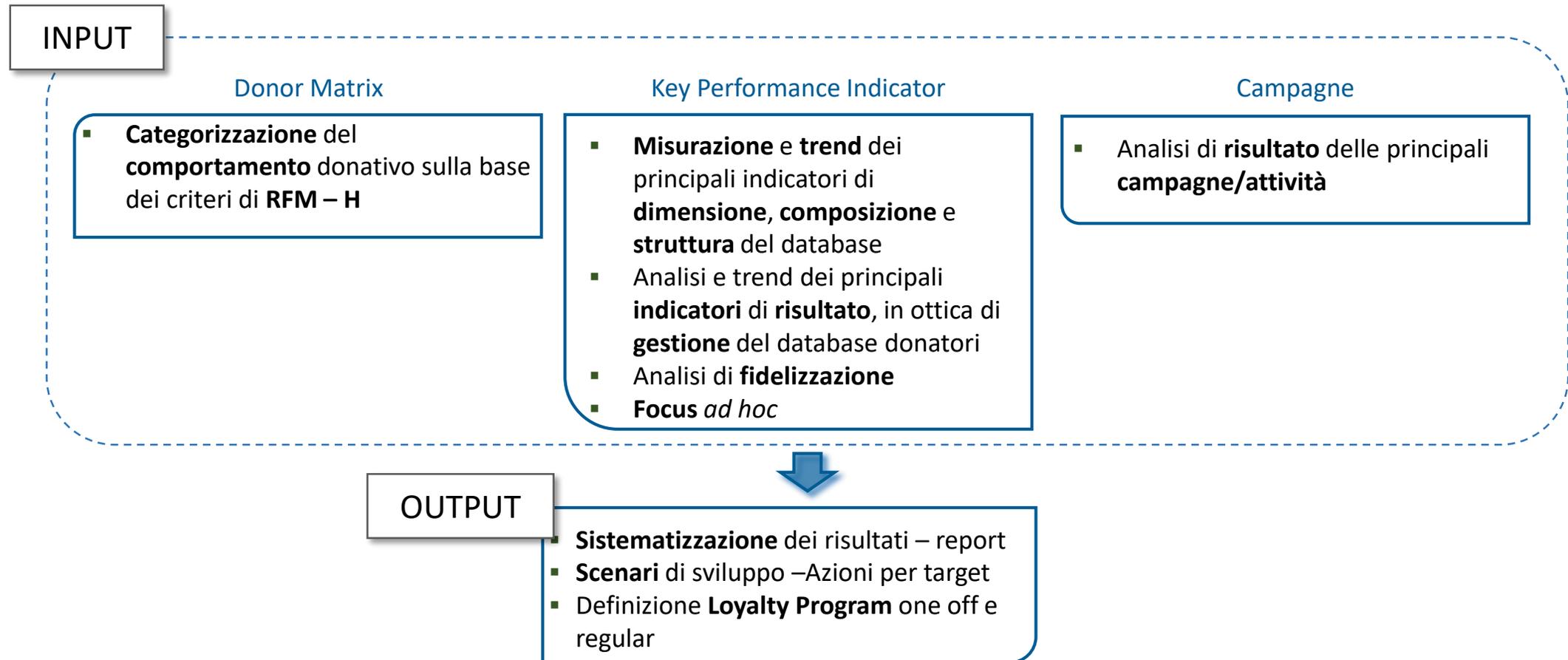
L'analisi del database, la costruzione della piramide e l'indagine dinamica dei principali indicatori di performance sono il primo strumento per conoscere i propri donatori e individuare le leve che ne muovono il comportamento, utili alla strutturazione di azioni per target di fidelizzazione e upgrading e allo sviluppo di scenari di fundraising.



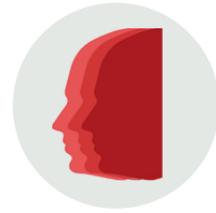
2-DATABASE INTELLIGENCE



Database Intelligence



3-EMOTIONAL FUNDRAISING SURVEY



Emotional fundraising survey

La tua guida per creare campagne più efficaci

L'Emotional Fundraising survey è un'indagine il cui scopo è comprendere le leve emotive che muovono le scelte di donazione delle persone, fornendo in tal modo elementi utili alla strutturazione di comunicazioni e campagne di successo e all'ottimizzazione dell' «emotional» ROI.



3-EMOTIONAL FUNDRAISING SURVEY



Emotional fundraising survey

In partnership con

EMOTIONAL MARKETING



«L'impulso di donazione è per il 70-95% di natura emotiva, non razionale.»

INPUT

- Indagine **quali-quantitativa** semestrale che utilizza le tecniche del **neuromarketing**, dell'**economia comportamentale** e della **psicolinguistica** per comprendere le **leve** che muovono le scelte di **donazione**.



OUTPUT

- Quadro di **riferimento** generale e **mappatura** dei **comportamenti donativi** degli italiani
- **Esplicitazione** delle **leve** principali che muovono il comportamento di donazione

EMOTIONAL FUNDRAISING SURVEY



Atlantis Training Academy

Imparare insieme, ogni giorno

Noi di Atlantis crediamo che migliorare, condividere e trasferire le conoscenze sia un elemento indispensabile per garantire il successo di un progetto e la crescita di un'organizzazione.

Per questo offriamo corsi e workshop dall'approccio pratico ed efficace grazie al coinvolgimento di docenti, manager, testimonial italiani e internazionali e alla presentazione di casi di successo costantemente



4-ATLANTIS TRAINING ACADEMY



Emotional Fundraising
& Creative Intelligence

10 novembre 2017



**DIRECT
MARKETING
LAB**

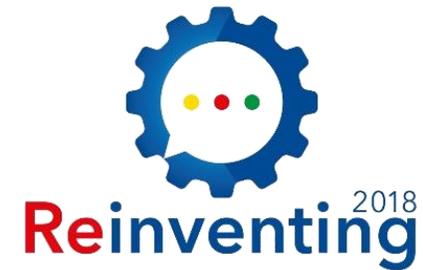
Direct
Marketing Lab

23 febbraio 2018



Innovation
Meeting

13 aprile 2018



Reinventing Fundraising
Communication Csr

7 giugno 2018



DONOR DRIVE PROGRAM

Il programma DONOR DRIVE[®] di Atlantis è studiato per consentire alle associazioni di ottenere **il massimo ritorno dell'investimento** dalle attività di fundraising in corso e da quelle future, mettendo il donatore sempre al centro.

DONOR DRIVE 1	DONOR DRIVE 2	DONOR DRIVE 3
1 - Fundraising assessment - Check Up annuale	1 - Fundraising assessment - Check Up annuale	1 - Fundraising assessment - Check Up annuale
Swot Analysis - Focus sui Gap	Swot Analysis - Focus sui Gap	Swot Analysis - Focus sui Gap
Fundraising Summary annuale	Fundraising Summary annuale	Fundraising Summary annuale
Benchmarking - Per settore, per azioni	Benchmarking - Per settore, per azioni	Benchmarking - Per settore, per azioni
Definizione / Aggiornamento Critical Success Factor	Definizione / Aggiornamento Critical Success Factor	Definizione / Aggiornamento Critical Success Factor
Valutazione KPI in ottica di performance management	Valutazione KPI in ottica di performance management	Valutazione KPI in ottica di performance management
2 - Database intelligence	2 - Database intelligence	2 - Database intelligence
Analisi database donatori - donor matrix / kpi / scenari di sviluppo	Analisi database donatori - donor matrix / kpi / scenari di sviluppo	Analisi database donatori - donor matrix / kpi / scenari di sviluppo
Analisi di efficienza - ROI / LTV principali campagne	Analisi di efficienza - ROI / LTV principali campagne	Analisi di efficienza - ROI / LTV principali campagne
Analisi / definizione Loyalty Program one off e regular	Analisi / definizione Loyalty Program one off e regular	Analisi / definizione Loyalty Program one off e regular
3 - Ricerca di mercato "Emotional Fundraising" omnibus	3 - Ricerca di mercato "Emotional Fundraising" omnibus	3 - Ricerca di mercato "Emotional Fundraising" omnibus
4 - Partecipazione workshop e innovation meeting	4 - Partecipazione workshop e innovation meeting	4 - Partecipazione workshop e innovation meeting
6.000 € + IVA In 1 tranche	9.000 € + IVA In 2 tranche	14.000 € + IVA In 4 tranche



IL NOSTRO PORTFOLIO



Associazione Famiglie Sindrome di Williams



#fightthestroke



Vuol dire fiducia.



the Jane Goodall Institute Italia



Nessuno escluso.



IL NOSTRO PORTFOLIO





phone: +39 02 36 75 29 60/61



info@atlantiscompany.it



[atlantis_nsc](https://twitter.com/atlantis_nsc)



Atlantis
Nonprofit Strategic Center