

## ★ Suggerimenti per la stesura di richieste di sostegno

La richiesta è lo strumento più importante per ottenere il finanziamento di un progetto. Una struttura formalmente corretta e convincente dal punto di vista del contenuto influenza positivamente i comitati decisionali. Il soddisfacimento formale dei criteri non è però sufficiente: il progetto deve convincere anche dal punto di vista qualitativo! Inoltre, anche una richiesta perfetta può essere rifiutata, ad esempio se non soddisfa i criteri di sostegno o le priorità di finanziamento di un'istituzione.

Non esistono direttive valide a livello generale per elaborare la richiesta perfetta. Pertanto, i seguenti consigli sono da intendersi in linea di massima e soggettivamente. Un principio importante è che una richiesta deve sempre orientarsi ai requisiti dell'istanza sostenitrice e deve essere adeguata in maniera corrispondente.

### Procedura da seguire e atteggiamento da tenere

- Procedete in modo mirato! Scrivete poche richieste e redigetene una su misura per ciascuna istituzione. Inviare richieste a raffica non porta a nessun risultato. In questo modo riuscirete soltanto a irritare le istituzioni e a pagare spese di porto elevate.
- Siate sobri e cortesi! Non dovete pregare o elemosinare. Altrettanto inopportuno è bluffare o chiedere in modo aggressivo.
- Restate voi stessi: alla fine è la vostra persona a essere decisiva. Non recitate la parte dello pseudo-professionista e rinunciate agli intermediari. Raramente le fondazioni accettano che il loro contributo venga utilizzato anche per pagare provvigioni.
- Tenete duro! Affrontate un rifiuto in modo professionale. Esso riguarda il vostro progetto e non voi come persona.

### Preparazione

Prima viene la ricerca. Scoprite qual è l'istituzione adatta al vostro progetto:

- In quale settore è possibile inquadrare il vostro progetto? Quali riferimenti regionali è possibile creare? Che cosa c'è di speciale o di innovativo nella vostra idea?
- Cercate enti promotori i cui criteri di sostegno corrispondano alle caratteristiche del vostro progetto. Troverete indirizzi preziosi al sito [www.promozioneculturale.ch](http://www.promozioneculturale.ch), effettuando una ricerca individuale su Internet e all'interno del vostro network personale.
- Informatevi dettagliatamente sull'istituzione di sostegno: che cosa promuove esattamente? Com'è strutturato il percorso di richiesta? Sono previsti termini di presentazione? Esistono moduli speciali? Quali documenti è necessario allegare? È possibile avere chiarimenti preliminari per telefono? Meglio si conosce l'istituzione di sostegno, più sarà mirato il modo in cui si riuscirà ad orientare la propria richiesta. Alla fine, l'esca deve piacere al pesce... e in questo caso la richiesta all'ente promotore!

### Tattica

Prima di scrivere bisogna pensare e quindi decidere:

- Quali sono i punti o le interfacce in comune con l'istituzione di sostegno su cui si basa la vostra richiesta? Definite gli argomenti particolari che intendete utilizzare per convincere.
- A quanto ammonta il contributo di sostegno richiesto? Viene calcolato in percentuale del deficit o in base alle possibilità finanziarie dell'istituzione di sostegno? Definite cifre concrete e realistiche. Se l'importo richiesto è troppo elevato o troppo basso, il vostro progetto perderà credibilità.
- A quali altre istituzioni vi rivolgete per ottenere contributi?

### Elementi fondamentali

Sempre più spesso le istituzioni di sostegno accettano richieste soltanto in forma elettronica, specificandone in modo preciso i requisiti formali e di contenuto. Tuttavia la lettera di accompagnamento continua a essere parte essenziale e irrinunciabile di una candidatura!

### Lettera di accompagnamento

Una lettera con indirizzo personalizzato, lunga al massimo una pagina A4 e contenente una sintesi comprensibile del dossier. Essa fornisce risposta alle domande più importanti: CHI vuole denaro per COSA, PERCHÉ e QUANTO? Non possono inoltre mancare i dati di contatto (indirizzo, telefono, e-mail ecc.).

---

promozioneculturale.ch è un servizio informativo dell'Ufficio federale della cultura e del Percorso culturale Migros.



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

**MIGROS**  
percorso culturale

Dipartimento federale dell'interno DFI  
Ufficio federale della cultura UFC

## **Presentazione del progetto**

Dossier di presentazione del progetto, lungo da 5 a 10 pagine:

- Titolo del progetto: chiaro e comprensibile, eventualmente indicare già il settore e il riferimento regionale.
- Progetto: idea, concetto artistico, obiettivi. Indicate qui le vostre argomentazioni. Che cosa c'è di innovativo nel progetto, per quale motivo proprio il vostro progetto sarebbe degno di ricevere il contributo? Scrivete con il cuore e convincete!
- Biografie in forma breve: formazione, qualifiche speciali, premi vinti ecc. delle persone coinvolte.
- Marketing: pubblico di destinazione, dati di presentazione, piani di marketing e attività di PR.

## **Budget e piano di finanziamento**

- Uscite: onorari, infrastruttura, marketing, amministrazione.
- Entrate: finanziamento in proprio, ad esempio mediante la vendita di biglietti, sostegno richiesto ad altri enti promotori. Elencate tutte le istituzioni e indicate quali sussidi sono già stati accordati. Citate anche il contributo atteso dall'ente promotore a cui inviate la richiesta.
- Attività di volontariato: elencate separatamente le prestazioni lavorative non pagate. Specificate quante ore avete lavorato pro bono. Per rappresentare la prestazione in franchi, potete moltiplicare le ore lavorate per un compenso di ad esempio CHF 30.-. Rinunciate comunque a inserire nel budget l'attività svolta su base volontaria, registrando l'importo sia nelle uscite (onorari) sia nelle entrate (ricavi).

## **Allegati**

- Materiale fotografico e sonoro relativo al progetto attuale e ai progetti precedenti
- Statuti (per le associazioni)
- Recensioni di lavori precedenti

## **Redazione**

È il destinatario a ricostruire il senso di un messaggio. Scrivete in modo tale che il lettore riconosca l'essenziale pur avendo poco tempo a disposizione. Il vostro messaggio sarà compreso meglio se lo manterrete breve, utilizzando frasi semplici e definendo in modo concreto il nocciolo della questione. La prosa utilizzata per le richieste non è un esercizio di letteratura.

- Prima di scrivere, fate l'«elevator pitch»: in massimo tre minuti, illustrate a voce il vostro progetto a una persona che non lo conosce. Successivamente verificate quali messaggi sono arrivati.
- Date una struttura al contenuto: contate i principali passaggi della richiesta sulle dita di una mano.
- Verificate il vostro testo dopo una pausa. Talvolta è utile dargli un layout diverso. Ciò contribuisce a creare una maggiore distanza dalle proprie frasi.
- Fate controllare il testo a una terza persona.

## **Impostazione**

- Impostate la vostra richiesta in modo chiaro. Formate paragrafi, badate a utilizzare un carattere di dimensioni sufficienti e un'interlinea piacevole.
- Create un frontespizio per la presentazione del vostro progetto. Anche in questo caso fate però attenzione alla professionalità. Non pasticciate e utilizzate con parsimonia le clipart.
- Inserite nella presentazione del progetto, dove opportuno, immagini o grafici.
- Spesso è necessario eseguire copie delle richieste. Attenetevi al formato A4, stampate su un solo lato della pagina e rinunciate alle rilegature a spirale fisse. Sono particolarmente adatte rilegature a pettini termosaldati con copertina trasparente e fondo cartonato.

## **Curare i contatti**

Restate in contatto con l'ente promotore:

- Avvisate se il progetto ha subito cambiamenti sostanziali nel corso della preparazione (modifiche personali, riorientamento del contenuto ecc.).
- Avvisate se si verificano modifiche in fase di finanziamento e, ad esempio, ottenete un contributo importante.
- Stabilite se e in che modo l'ente promotore desidera essere menzionato in caso di decisione positiva.
- Invitate l'ente promotore al vernissage o alla prima.

### **Altri suggerimenti**

- Numerose istituzioni pubbliche offrono soltanto sostegno sussidiario, quindi integrativo. Ad esempio, alcuni cantoni fanno dipendere il proprio supporto dallo stanziamento di un contributo da parte del comune.
- Le richieste da parte di persone giuridiche (ad es. associazioni, istituzioni) devono essere firmate da due responsabili.
- Molti enti promotori preferiscono sostenere progetti piuttosto che partecipare a costi fissi o d'esercizio.
- Alcuni enti promotori, in particolare quelli della mano pubblica, non possono assumersi impegni di durata pluriennale per motivi di ordine giuridico.
- Le fondazioni, gli enti promotori pubblici o il Percento culturale Migros non hanno nulla a che vedere con lo sponsoring. Lo sponsoring è una sottodisciplina del marketing, al cui centro vi è il Return on Investment. Per gli enti promotori contano invece l'impegno e la responsabilità a livello sociale.

(Testo: Christian Zwinggi 01.2012 sulla base di «Das perfekte Gesuch» di Larsson/Hiltbrunner 2004.

Aiutateci a migliorare continuamente questa guida: inviateci le vostre esperienze o i vostri suggerimenti via e-mail all'indirizzo [info@promozioneculturale.ch](mailto:info@promozioneculturale.ch).)