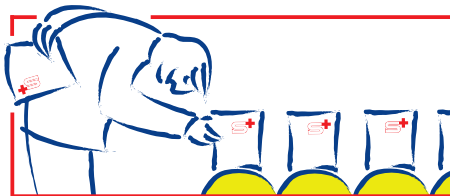


La FSS al servizio delle sezioni

Sfruttate la vasta offerta di servizi del segretariato centrale della FSS di Olten, il cui scopo è quello di sostenere il lavoro quotidiano della sezione o della federazione, come ad esempio:

- Pianificazione e organizzazione di tutte le misure pubblicitarie per la tradizionale colletta dei samaritani che si svolge ogni anno in tutta la Svizzera e le giornate d'impulso samaritane della Svizzera tedesca e romanda
- Consulenza e supporto nei settori amministrazione, marketing, sponsorizzazione e raccolta di fondi
- Fornitura e vendita degli articoli dello shop e di merchandising
- Evoluzione, supporto e monitoraggio del Corporate Design
- Creazione (inhouse oppure esterna) e stampa di documentazione per i corsi, materiale didattico, diplomi, volantini, stampati pubblicitari di tutti i tipi, ecc. Servizio di fotocopiatura gratuita per il mailing della colletta
- Sviluppo di concetti pubblicitari, materiali pubblicitari, prospetti, ecc.
- Produzione di materiale pubblicitario, buste, carta intestata, ecc.
- Sviluppo di idee e realizzazione di documentazione per il marketing dei soci (assistenza dei soci, acquisizione di nuovi soci, ecc.) ed il marketing dei corsi
- Preparazione di informazioni e modelli elettronici (per es. lettera tipo per la colletta, ausili di lavoro e liste di controllo)
- Creazione di concetti per la sponsorizzazione, acquisizione di partner sponsor con successivo follow-up e monitoraggio delle misure di attuazione (prestazioni – controprestazioni)
- Corsi di formazione e relazioni concernenti i settori marketing, sponsorizzazione, colletta dei samaritani, ecc.
- Azioni per la raccolta di fondi
- Pianificazione e realizzazione di tutte le partecipazioni della FSS a conferenze, assemblee dei delegati, congressi, fiere ed esposizioni, ecc.
- Ausilio durante gli eventi FSS e collaborazione e rappresentanza degli interessi nei gruppi di progetto e lavoro



Un particolare ringraziamento ai nostri sponsor e partner:



Accogliamo con piacere tutti i suggerimenti per «impulso'08»:

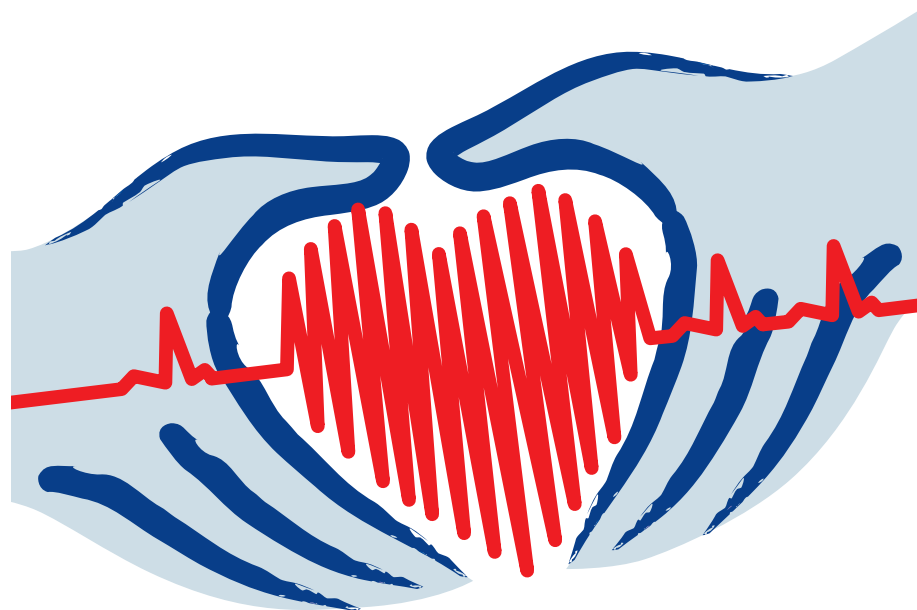
Federazione svizzera dei samaritani

Martin-Disteli-Strasse 27, CH-4601 Olten

Telefono 062 286 02 00, Fax 062 286 02 02, www.samaritani.ch, marketing@samariter.ch

impulso 08

Guida pratica per i samaritani



Tema dell'anno:

«Primi soccorsi in caso di emergenze cardiache»

Carica onorifica – piacere o dispiacere?

**Liste di controllo e lettere tipo:
da staccare e conservare**



Ogni minuto fa la differenza – anche ogni socio

Noi samaritani sappiamo come si devono prestare i primi soccorsi in caso di emergenza medica. Proprio in caso di arresto cardiocircolatorio ogni minuto è prezioso e può essere decisivo per la vita e la morte. È un bene che ci siano – distribuiti su tutto il territorio elvetico – circa 32'000 samaritani, che possono intervenire con tempestività se succede qualcosa. Inoltre, con i nostri corsi contribuiamo affinché il numero di persone in grado di aiutare in una situazione simile diventi sempre maggiore.

In questo caso, noi samaritani diamo un importante contributo alla società.

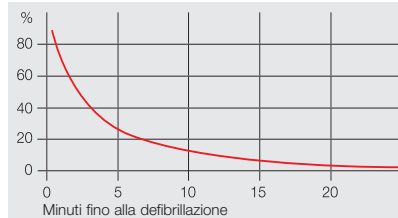
Raccogliere fondi e acquisire nuovi soci attivi, ma anche nuove forze direttive, sono due temi centrali della presente guida «Impulso 08». Il suo scopo è quello di mostrarvi come possiamo presentarci a un vasto pubblico attraverso i nostri servizi sull'arco dell'anno, senza però trascurare il reclutamento di soci. Essa vi mostra le possibilità, le opportunità e i rischi della sponsorizzazione – una forma speciale di raccolta fondi. Infine, la guida «Impulso 08» vi darà nuovamente delle idee per far sì che anche l'edizione 2008 della colletta dei samaritani ottenga il successo sperato.

Vi auguro soddisfazione e gioia dal profondo del cuore per il vostro operato a favore della causa samaritana. Il vostro lavoro sarà ricompensato. Vi auguro tanto successo!

Gery Meier, Direttore Marketing FSS

PS.: riservate oggi stesso la data della 5° giornata d'impulso dei samaritani nella vostra agenda. Svizzera tedesca: **sabato 9 maggio 2009** a Olten, Svizzera romanda: **sabato 18 aprile 2009** a Losanna.

Probabilità di sopravvivenza



Fatti

- Ogni anno in Svizzera da 8'000 a 12'000 persone muoiono in seguito ad un arresto cardiocircolatorio improvviso – tutti al di fuori delle strutture clinico-ospedaliere. (Prof. Dr. med. Martin von Planta, internista, Basilea)
- Le probabilità di sopravvivenza si riducono del 10 % ogni minuto. Dopo 3 - 6 minuti i soggetti riportano danni cerebrali irreversibili. Dopo 10 minuti, nella maggior parte dei casi, sopraggiunge la morte. (American Heart Association, associazione internazionale di cardiologia leader)
- «Dopo la chiamata al numero di pronto intervento medico, nell'80 % dei casi il tempo d'intervento è di 15 minuti al massimo. Questo tempo dipende dal luogo, dall'ora e dalle condizioni meteo.» (Dr. med. Urs Wiget, medico di pronto soccorso SGNOR, medico capo Rega / AirGlaciers)
- I soccorritori più rapidi: collaboratori, sanitari aziendali e altri soccorritori medici non professionisti, compresi i samaritani.

Finalmente l'inversione di tendenza!

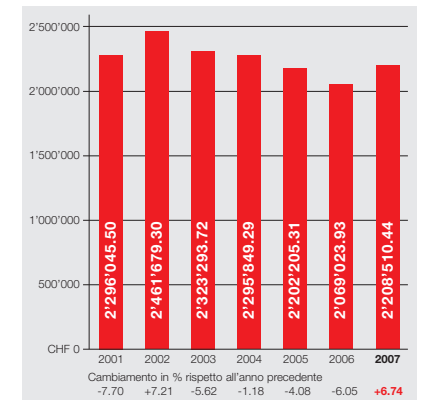
Dopo il leggero calo dei risultati complessivi degli scorsi anni, nel 2007 è stato nuovamente registrato un soddisfacente incremento.

Ogni socio ha raccolto in media l'11 % in più. Il risultato lordo della colletta dei samaritani del 2007 è maggiore del 6,7 % rispetto al 2006. Ciò, nonostante la diminuzione del numero di sezioni partecipanti – a dispetto dell'obbligo vigente. In pratica significa che sezioni che hanno effettuato una colletta, hanno lavorato in modo ancora più efficace. Il risultato della colletta per socio si è collocato addirittura intorno all'11 % rispetto all'anno precedente. Quindi, mi complimento con voi e vi ringrazio di cuore per il lavoro da voi svolto!

La colletta tramite conto aumenta del 22,3 % Finalmente s'inverte nuovamente una tendenza che negli ultimi anni è stata osservata costantemente nei risultati delle collette: la colletta tramite conto acquista un'importanza sempre maggiore. Quest'ultima ha registrato un bell'incremento del 22,3 % rispetto all'anno precedente. Fa piacere sapere che con essa siamo riusciti a compensare anche il calo registrato nelle collette per le strade ed in quelle con le liste. Ma non lasciamoci ingannare da questi risultati! Numerose sezioni scelgono la colletta tramite conto, perché questa modalità è gestibile con le minori risorse di personale. Anche se attualmente la colletta tramite conto dà risultati da record, le altre modalità di colletta continuano ad avere il loro motivo di esistere. La colletta tramite conto è relativamente anonima. Con la colletta per le strade e soprattutto con la colletta con le liste instauriamo spesso un dialogo personale con la popolazione – e qui possiamo svolgere un'attività di marketing dei soci più intensa. Questo vantaggio concomitante, occorre dirlo, è importante quanto un buon risultato di una colletta.

La scelta del tipo di colletta giusta e adeguata per la vostra sezione (vedere anche Impulso 04) continua ad essere uno dei fattori decisivi per il successo ed il futuro del mondo dei samaritani!

Cambiamento di tendenza: si registra di nuovo un aumento del ricavato lordo delle collette





Una giornata di azione riuscita sul tema dell'anno

Ogni giorno siamo inondati da flussi così grandi di informazioni, stimoli e messaggi che diventa impossibile memorizzarli tutti. Se vogliamo che il nostro messaggio «faccia presa», si deve risvegliare un'esperienza emotiva in grado di non essere dimenticata troppo in fretta.

Questa è la ragione per la quale simuliamo in un luogo pubblico un'emergenza cardiaca, dimostriamo la nostra competenza nei primi soccorsi e promuoviamo attivamente l'adesione ai samaritani con un dialogo personale.

Preparazione preliminare

- Individuazione di un luogo pubblico molto frequentato
- Richiesta ai proprietari del luogo
- Coinvolgimento del personale
- Prenotazione del materiale
- Informazione dei servizi di salvataggio (144, Polizia, vigili del fuoco)
- Informazione dei media locali/regionali (non per un preavviso, ma in qualità di corrispondenti sul posto)

Dotazione

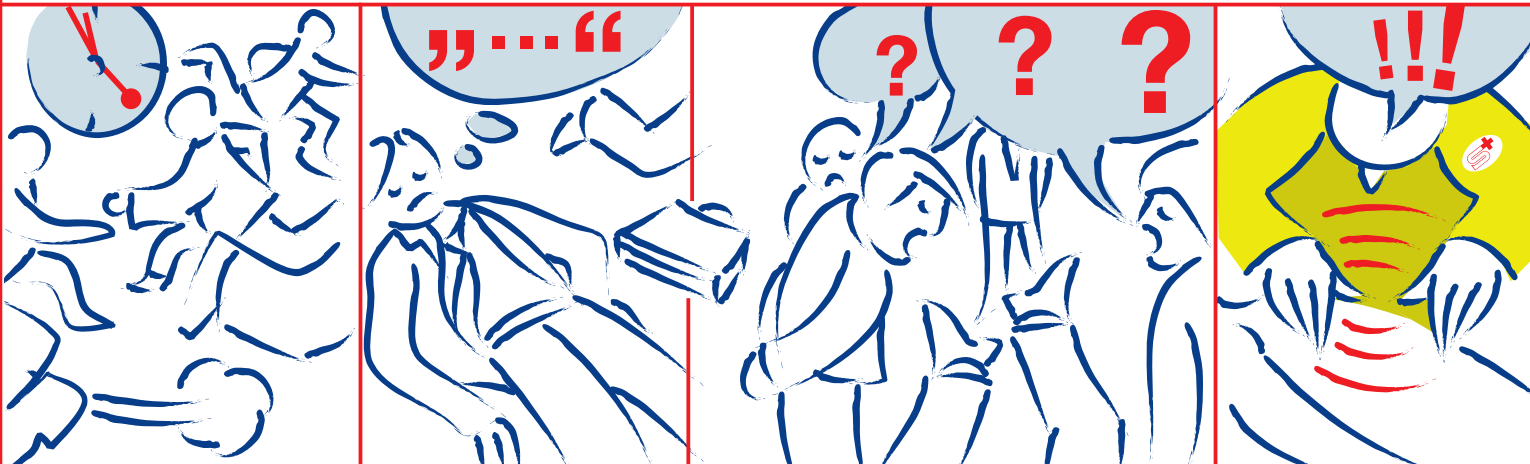
- Piccoli manifesti, guida, cartoline artistiche, scatola della colletta (se avviene nel periodo della colletta)
- Diverso materiale informativo (non dimenticare il volantino con i corsi proposti dalla sezione!)
- Eventuale defibrillatore

Prestazioni dei samaritani

- Una persona simula un arresto cardiocircolatorio. I samaritani osservano la situazione e attendono (mantenendosi nascosti) se i passanti prestano soccorso
- Intervengono due samaritani e dimostrano il trattamento del paziente
- Sopraggiungono altri samaritani, risolvono la situazione, distribuiscono materiale informativo (in questo contesto sono particolarmente utili le cartoline artistiche acquistabili nello shop «Invece che osservare passivamente – prestare i primi soccorsi!») e instaurano il dialogo con i passanti
- Pianificare più emergenze simulate a intervalli di almeno 30 minuti
- Il personale deve obbligatoriamente indossare la divisa dei samaritani

Lavoro successivo

- Comunicato tramite i media
- Lettera di ringraziamento a tutte le persone coinvolte (proprietari del luogo, samaritani intervenuti etc.)
- Contattare i passanti interessati (invito ai corsi)





I segreti del successo

La sezione samaritana di Tägerwilen è l'esempio di una sezione vincente

Dopo una «pausa» di circa cinque anni, la sezione samaritana di Tägerwilen viene riattivata. Soci con una nuova motivazione, vecchi soci ai quali «mancava qualcosa» hanno seguito corsi di formazione, dando vita a una storia di successo. Lo scopo di contare 30 soci per la fine dell'anno è già stato raggiunto a metà anno.

La presidentessa svela alcune ricette per il successo che meritano di essere copiate.

Ricerca di nuovi soci

- Richiesta ai soci esistenti della sezione di ricominciare con nuovo entusiasmo.
- In ogni corso, a ogni esercitazione, si respira un'atmosfera gradevole e motivata, che si ripercuote positivamente tra i partecipanti e si diffonde ulteriormente.
- L'impegno in termini di tempo viene ridotto al minimo. Le esercitazioni si svolgono 1 volta al mese in giorni diversi. Gli assenti ricevono un riepilogo scritto dalla monitrice di sezione che permette loro di restare comunque aggiornati.
- Si favorisce attivamente la collaborazione con le sezioni samaritane vicine. I posti samaritani ampliati nell'ambito della sezione impediscono di sovraccaricare i singoli e garantiscono la varietà dei compiti.
- Coinvolgimento dei soci nel posto samaritano, anche se la formazione non è ancora stata ultimata.

Corsi

- In ogni corso vengono segnalati gli altri corsi e le attività della sezione.
- Prima del corso «Emergenze con i bambini», invito ad una serata informativa. In quell'occasione l'offerta dei corsi viene anche presentata con l'apposito materiale informativo.
- Il corso «Emergenze con i bambini» dura una giornata ed è organizzato di sabato. Così, i genitori partecipanti devono ricorrere solo una volta ad una baby-sitter (ancora meglio: la sezione samaritana assicura un servizio di baby-sitting). Un pranzo comune (preparato dai samaritani stessi) dietro il pagamento di un modesto contributo alle spese, crea una buona atmosfera e favorisce i rapporti.
- Si ricerca attivamente la collaborazione con le associazioni dei villaggi.

Comitato

- Il comitato composto esclusivamente da «casalinghe» tiene sempre le sue riunioni durante il pomeriggio. Così la serata resta a disposizione della famiglia.
- Si favorisce la comunicazione aperta. Ogni socio è invitato a esprimere subito i punti negativi, ma anche quelli positivi. Per queste segnalazioni – anche quelle anonime – esiste una «bucalettere».
- Un comitato motivato e dinamico invoglia i soci a ricercare spontaneamente altri soci.

In generale

- Mostrare un atteggiamento positivo, motivazione ed entusiasmo! È contagioso.
- Favorire la comunicazione attiva verso l'esterno e i contatti con i media.



Carica onorifica – piacere o dispiacere?

Trovare collaboratori per cariche onorifiche è e continua ad essere difficile. Nonostante, o proprio per il fatto che una carica onorifica equivale ad un lavoro volontario, si tende spesso a non mettersi a disposizione spontaneamente. I potenziali candidati devono essere «preparati» e convinti nel corso di un colloquio personale.

Attraverso quest'opera di convincimento non si esprime solo l'apprezzamento. Il futuro socio ci guadagna anche in prestigio e si assicura libertà di organizzazione e azione. È bello quando ci si sente effettivamente utili. Ed è più semplice respingere le pretese ingiustificate quando si può dire: «Non ho chiesto io di coprire questa funzione.»

Esigenze più elevate

Con il passare degli anni, le offerte delle sezioni si sono via via «professionalizzate», man mano che le esigenze e gli standard sono diventati più elevati. Numerosi componenti delle sezioni si sentono sotto pressione a causa delle esigenze sempre più elevate all'interno della sezione e per questo motivo non vogliono più accettare alcuna carica. La Federazione svizzera dei samaritani offre eccellenti possibilità di formazione e perfezionamento per i funzionari di domani. Motivate i vostri quadri direttivi a farne uso. Così facendo, riceveranno tutto ciò che occorre per la loro attività direttiva.

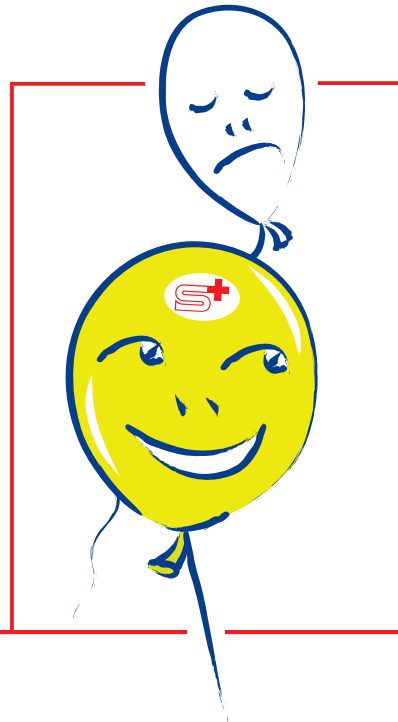
Un workshop dedicato alle cariche onorifiche ha messo in evidenza diversi fattori che possono avere effetti positivi o negativi sulla decisione di accettare una tale carica. Per quanto concerne i fattori personali del candidato, come per esempio lo stress sul posto di lavoro, il timore delle critiche, dell'invidia o delle aspettative troppo elevate, possiamo fare ben poco.

Ma ci sono anche dei fattori legati alla sezione o alla federazione che possono influenzare l'impegno in modo positivo o negativo. Verificate con autocritica la lista sottostante, per valutare in che modo i singoli punti interessano la vostra sezione. Infine, cercate di eliminare i punti negativi (attenzione: questo è un processo a lungo termine e perciò merita di essere rivalutato di tanto in tanto).

Potete elencare i punti positivi nel colloquio con il candidato.

Il clima della sezione svolge un ruolo significativo. La risposta alla domanda «Carica onorifica – piacere o dispiacere?» dipende anche da come noi stessi agiamo «onorevolmente» all'interno della sezione.

Abbiate il coraggio ai potenziali quadri direttivi (anche al di fuori della sezione) in modo da poter affidare loro una carica onorifica!



Fattori negativi	Fattori positivi
Mancanza di introduzione al lavoro	Ricerca mirata delle varie capacità, cercare e favorire in modo mirato sia le donne, che gli uomini
Formazione lacunosa della carica onorifica	Richiesta del tutto personale
L'esempio non viene dato	Chi critica deve saper fare di meglio
Età media elevata della direzione della sezione, conflitto generazionale, personaggi attaccati alla poltrona	La sezione si rivolge a persone competenti attive in oltre ambiti (buon mix)
Mancanza di una struttura per risolvere i conflitti	Identificazione
Scarsa disponibilità alla collaborazione dei soci	Supporto finanziario per la formazione ed il perfezionamento
Poca libertà di azione, burocrazia, svolgimento difficoltoso del lavoro	Clima positivo nella sezione, buona cultura della sezione
Aspettative troppo elevate	Impegno onorario come cultura della sezione
Date/orari delle attività	La sezione mette a disposizione l'infrastruttura e paga le spese
Non c'è gioia se non si raggiunge il successo	Lasciare spazio ai giovani (dare fiducia)
Condizioni di lavoro obsolete, vedute limitate, idee non più attuali	Educare alla carica onorifica già nell'infanzia e nell'età giovanile
Assenza di chiarezza nella descrizione dei compiti / delle competenze / nella struttura della sezione	Pianificazione del personale, cauta introduzione all'attività da parte dei predecessori, non mandare allo sbaraglio i nuovi membri di comitato
Finanziamento di tasca propria	Delegare responsabilità, la libertà di azione è importante
Circoli chiusi / nepotismo, «mafia della sezione / federazione», perdita del contatto con la base	Incarichi riferiti ai progetti
Immagine negativa della sezione / della federazione	Lettera di ringraziamento personale, piccoli omaggi nel corso dell'attività
Mancanza di una mentalità al passo con il mercato	Valorizzazione sulla stampa/nei media, riconoscimento pubblico, apprezzamento del lavoro
Titolari di cariche onorifiche che si lamentano sono scoraggianti	Condizione di socio onorario
Mancanza di apprezzamento	Viaggio, condivisione
	Durata limitata della carica



Sponsorizzazione: win-win invece della dipendenza

Senza sponsorizzazione numerose manifestazioni sportive e culturali non potrebbero più essere realizzate e molte organizzazioni (anche in campo sociale, come per esempio i samaritani) si troverebbero nell'impossibilità di far fronte al pesante problema finanziario. La sponsorizzazione è ormai diventata da tempo una speciale disciplina della comunicazione. In questo caso, si tratta di un affare basato sulla reciprocità tra due partner, in cui la prestazione e la controprestazione vengono chiaramente definite per contratto.

La sponsorizzazione si realizza in svariate forme. Essenzialmente, distinguiamo tre tipi di sponsorizzazione:

1. Sponsorizzazione sportiva

È il tipo più diffuso. La sponsorizzazione sportiva è eccellente per aumentare in modo mirato il grado di notorietà di una federazione, un team o di singoli atleti. Lo sponsor ottiene un'immagine pubblica più incisiva della sua azienda.

2. Sponsorizzazione sociale

Questo tipo di sponsorizzazione pone in primo piano l'impegno sociale e benefico dello sponsor. Questi documenta la sua responsabilità sociale e valorizza o migliora la sua immagine pubblica (per es. rapporto di sponsorizzazione con la Federazione svizzera dei samaritani).

3. Sponsorizzazione culturale

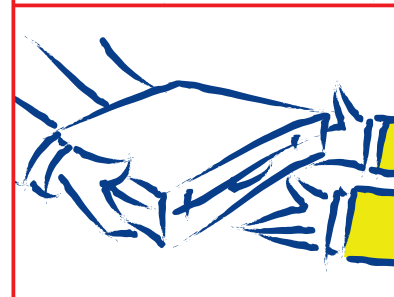
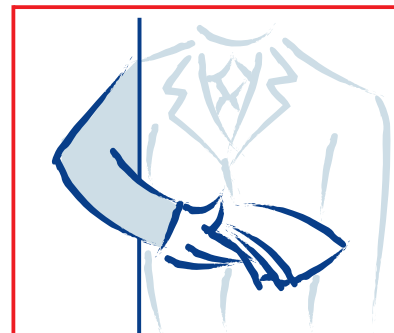
Questo tipo di sponsorizzazione offre un sostegno culturale in vari campi, come arte figurativa, letteratura, teatro, cinema, opera, spettacolo, musei o concerti da parte di imprese od organizzazioni.

Che cosa possono offrire le sezioni ai loro sponsor

- Logo dello sponsor sulla carta intestata, giacca o T-shirt della sezione, etc.
- Logo dello sponsor (link) sul sito web della sezione
- Designazione di «locale ufficiale della sezione samaritana XY» (per un ristorante), di «fornitore ufficiale» o semplicemente di «partner della sezione samaritana di Musterlingen», etc.
- Agevolazioni per corsi / posto samaritano presso lo sponsor
- Presentazione / distribuzione del materiale pubblicitario dello sponsor durante le uscite pubbliche
- etc.

Importante

Le prestazioni dello sponsor e della sezione devono essere definite in modo chiaro e in forma scritta. Così entrambi i partner saranno vincenti.



Terminologia

Mecenatismo – il sostegno (quasi) spontaneo più idealistico, basato su un impegno (finanziario) personale. Il mecenate non si attende alcun riscontro commerciale. Egli agisce soprattutto nell'ombra.

Donatori / benefattori – donano del denaro (a fondo perduto) per un puro senso civico. Ciò deriva dalla loro responsabilità sociale oppure anche per un interesse verso una causa. Un benefattore può inoltre sfruttare i contatti privati per la sua attività professionale.

Fundraising – il termine per eccellenza per tutte le forme di raccolta di fondi, inclusa la sponsorizzazione. Tuttavia, oggi questo termine è equiparato alla raccolta di fondi nell'ambito benefico (la colletta dei samaritani ne è un esempio).

Sul sito web indicato sotto trovate altre informazioni sul tema della sponsorizzazione, come per esempio una lista di controllo per uno svolgimento perfetto o un esauriente glossario:

www.samaritani.ch > [sponsoring](#)



Risparmiare sulle tasse con le donazioni

Le donazioni a istituzioni umanitarie con il marchio di qualità ZEWO (per esempio, la Federazione svizzera dei samaritani) possono essere detratte sia dall'imposta federale diretta, sia dalle imposte cantonali e comunali. Tuttavia, l'importo della donazione deve corrispondere almeno a 100 franchi nell'anno fiscale di riferimento.

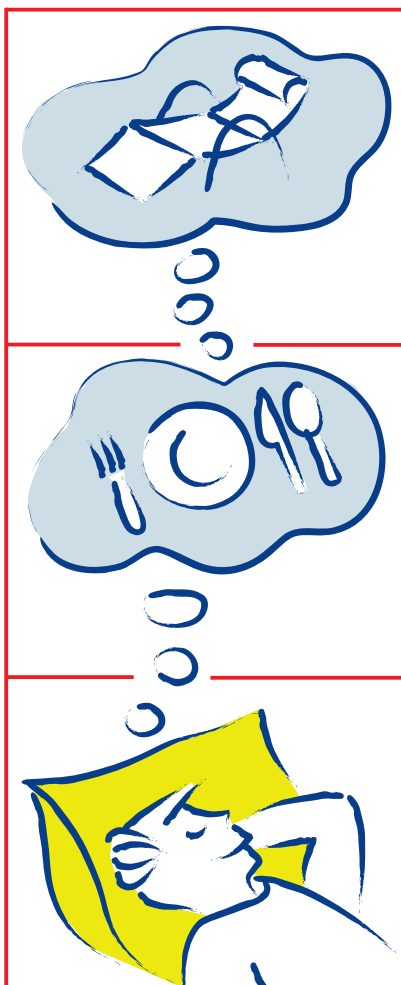
Tutte le persone fisiche possono detrarre dalle tasse gli importi versati a organizzazioni di pubblica utilità con sede in Svizzera. **Forse potete sfruttare proprio questo punto come argomento decisivo ogni volta che vi trovate di fronte a un potenziale donatore che vi domanda qual è il suo tornaconto personale in caso di donazione.** Ovviamente, questo si aggiunge alla certezza di avere donato per una giusta causa...

Limitazioni della detraibilità per l'imposta federale diretta

Non possono essere detratti gli importi relativi alle quote di associazione dei soci o altri pagamenti dovuti alle organizzazioni di pubblica utilità. Infatti, le quote previste dallo statuto non possono essere considerate «prestazioni in denaro volontarie», poiché i soci sono tenuti a versare un importo come richiesto dallo statuto.

Detrazioni ammesse dalle imposte cantonali e comunali

Le donazioni destinate a organizzazioni di pubblica utilità possono essere detratte dalle tasse fino al limite stabilito dai cantoni. Il tetto di detraibilità varia da cantone a cantone (vedere la tabella a fianco per il periodo fiscale del 2007). In linea di massima, le donazioni vengono riconosciute in tutti i cantoni. Perciò, tenete assolutamente a portata di mano i formulari di ricevuta ogni volta che si tratta di donazioni!



Cantone	Detrazioni dalle imposte
AG	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
AI	Fino al 20 % del reddito netto, con una franchigia di CHF 100.--
AR	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
BE	Fino al 10 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
BL	Detraibilità illimitata.
BS	Fino al 10 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
FR	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
GE	Fino al 5 % del reddito netto per le persone fisiche, fino al 10 % del reddito netto per le persone giuridiche.
GL	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
GR	Al massimo, il 10 % del reddito netto.
JU	Fino al 10 % del reddito netto per le persone fisiche, fino al 10 % dell'utile netto per le persone giuridiche.
LU	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.-- Secondo quanto previsto dalla lista delle istituzioni riconosciute per le detrazioni.
NE	Fino al 10 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
NW	Fino al 20 % del reddito netto.
OW	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
SG	A partire dall'anno fiscale 2007 fino al 20 % del reddito netto con una franchigia di CHF 500.--
SH	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 200.-- Secondo quanto previsto dalla lista delle istituzioni riconosciute per le detrazioni sul sito www.steuern.sh.ch oppure dall'Amministrazione cantonale delle contribuzioni di Sciaffusa.
SO	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
SZ	Fino al 10 % per l'anno fiscale 2007. A partire dall'anno fiscale 2008, fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
TG	Fino al 10 % del reddito netto con un reddito netto superiore a CHF 80 000.-- oppure max. CHF 8000.--, con una franchigia di CHF 200.--. A partire dall'anno fiscale 2008 fino al 20 % del reddito netto a parità di condizioni.
TI	Fino al 10 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
UR	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
VD	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
VS	Fino al 10 % del reddito netto. Art. 29 ltt. i della Legge fiscale VS
ZG	Fino al 10 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.--
ZH	Fino al 20 % del reddito netto, a condizione che le donazioni raggiungano almeno la cifra complessiva di CHF 100.-- all'anno.

Fonte: zewo.ch



La crossmedialità vince

Che cos'è la comunicazione crossmediale?

Nella pubblicità, con questo termine s'intende l'uso contemporaneo di diversi media per la diffusione di un messaggio allo scopo di ottenere il massimo riscontro pubblicitario. Questo incrementa l'effetto della comunicazione e riduce il consumo del messaggio stesso. In numerosi studi concomitanti è stato dimostrato che le campagne crossmediali danno risultati migliori rispetto alle campagne monomediali.

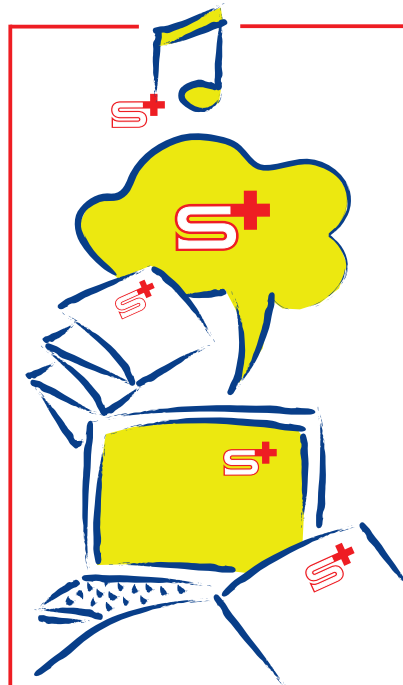
In breve: con una campagna ben studiata, si ottiene di più rispetto alle singole azioni saltuarie.

Anche la FSS punta sul crossmedia nella sua campagna per la colletta dei samaritani. L'impiego di manifesti, poster, il giornale della colletta, la guida della colletta, il sito web samaritani.ch, gli annunci riempitivi, i comunicati stampa e la trasmissione «Mitenand» sulla televisione svizzera sono concepiti per integrarsi reciprocamente sia dal punto di vista visivo che temporale.

Voi potete sostenere l'effetto crossmediale anche nella sezione samaritana.

Alcuni esempi:

- Rispetto del Corporate Design negli stampati, nel sito web, etc.
- Link con il sito web del partner sul sito web della sezione
- Realizzazione di collette per strada con carattere di evento, in linea con il tema dell'anno
- Citazione del tema dell'anno nelle esercitazioni della sezione, nelle relazioni, etc.



Suggerimento

L'ufficio Marketing del segretariato centrale della Federazione svizzera dei samaritani sarà lieto di aiutarvi nelle vostre attività di marketing (vedere anche a pagina 16). Tel. 062 286 02 00 oppure marketing@samariter.ch

Un comunicato stampa che desta emozioni

S+ samaritani

Sezione samaritana di Musterlingen
Casella postale 9959 Musterlingen
Tel. 052 876 54 32, Fax 052 876 54 30
info@samariter-musterlingen.ch, www.samaritani.ch
Interlocutore: Herbert Meisler, Presidente

Comunicato stampa da pubblicare liberamente su «Musterlinger Nachrichten» della settimana 35:
(oggi riceve anche per e-mail il testo in formato doc. di Word incl. l'immagine jpg in alta risoluzione)

Aiutare di cuore!

Il 6 settembre, la sezione samaritana di Musterlingen si presenta sulla piazza del villaggio nell'ambito della sua giornata della colletta e svolgerà un lavoro illustrativo sul tema «Primi soccorsi in caso di emergenze cardiache».

Grande accitazione in una piazza affollata. Un uomo di circa 45 anni si è accasciato al suolo, dove giace immobile. Subito si forma un gruppetto di persone. Ma chi sa che cosa si deve fare? Una trentenne si avvicina deciso per prestare le cure al paziente, chiede ai presenti di effettuare una chiamata di emergenza e fornisce i primi soccorsi con la respirazione bocca a bocca, con compressione del torace fino all'arrivo dell'ambulanza. Grazie al tempestivo intervento della donna, una samaritana esperta, che ha subito riconosciuto l'arresto cardiocircolatorio, la vita del paziente è salva.

Questo esempio – fittizio ma estremamente realistico – mostra quanto è importante agire in fretta e nel modo giusto quando si verifica un'emergenza cardiaca. In questi casi, le probabilità di sopravvivenza si riducono del 10 % ogni minuto! L'intervento immediato su un arresto cardiocircolatorio da parte di soccorritori non professionisti salva la vita. La sezione samaritana di Musterlingen è una delle circa 1200 sezioni della Svizzera, che accanto ad altri servizi propone dei corsi di primo soccorso. Il prossimo sabato dalle ore 10 alle 15 è prevista la presentazione della sezione e si verifica un'emergenza cardiaca e avranno l'opportunità di partecipare all'estrazione di dieci cuori giganti di panpepato della panetteria Mehlgi.

Musterlingen, 18 agosto 2008

P.S.: nell'ambito della prevenzione della salute in generale, siamo nuovamente pronti ad effettuare l'esclusiva misurazione della pressione avvenuta lo scorso anno. Vi interessa?