

## **RACCOGLIERE DONAZIONI E DONATORI PER LA CULTURA OFFLINE E ONLINE**

### Date e sede

Il workshop si terrà a Lecce, nelle date 25, 26 e 27 settembre 2012

### Presentazione

In Italia è urgente fare fund raising per la cultura, coinvolgendo anche gli individui.

La grave crisi economica che attraversa il nostro Paese ha colpito in modo drammatico il mondo della cultura. Anche in relazione a ciò l'attenzione delle organizzazioni e delle istituzioni culturali verso il fund raising è cresciuta enormemente, non solo verso forme quali le sponsorizzazioni delle aziende e i contributi delle fondazioni filantropiche ma anche verso gli individui.

In Italia le donazioni individuali per la cultura non sono molto sviluppate. La scelta di optare per un welfare state che si occupasse direttamente anche della cultura non ha certo favorito l'emergere di una cultura diffusa della donazione, mentre in altri Paesi (soprattutto ma non esclusivamente, anglosassoni) vi è una antica e radicata tradizione di sostegno privato delle istituzioni culturali. Ad esempio in Inghilterra ogni anno gli individui donano ad enti culturali in diversa forma oltre 400 milioni di euro. Oltre il 30% delle organizzazioni culturali (Museo, teatro, biblioteca, ecc.) ha una sua associazione di amici che ha lo scopo di donare e di raccogliere fondi.

In Italia si stima che coloro che hanno donato almeno una volta per la cultura siano il 5% del totale dei donatori abituali anche se quelli che mostrano una propensione a farlo sono molto di più, a patto che le organizzazioni chiedano meglio e coinvolgano i sostenitori nelle attività culturali e nella loro valutazione. Si tratta di percentuali drammaticamente più basse rispetto a settori come aiuto umanitario e ricerca medica ma anche molto più basse rispetto a quelle presenti in paesi come USA, Gran Bretagna, Germania o Francia.

Nonostante questo "ritardo", anche in Italia, come accade nei paesi anglosassoni, si fanno strada nuove forme di raccolta fondi per la cultura come il cosiddetto crowdfunding, ossia una "folla di appassionati" che tende a sostenere direttamente progetti culturali: dallo spettacolo teatrale, alla mostra fotografica, alla scrittura di un libro, ecc. mettendo in contatto diretto il donatore con la produzione e la fruizione culturale. Ma si registra anche un nuovo rapporto tra donatori ed enti culturali legato non tanto al prestigio e alla immagine che tale ente può conferire al "filantropo" ma alla consapevolezza che la cultura rappresenta un bene comune. Insomma, la cultura come causa sociale al pari dell'aiuto allo sviluppo o dell'assistenza ai soggetti deboli.

A frenare lo sviluppo di tale disciplina in Italia ci sono le molte resistenze di carattere culturale e operativo proprie delle organizzazioni culturali che in larghissima parte sono prive di uffici dedicati o anche solo di singole persone che svolgano la funzione di fund raising. Se da un lato quindi vi è poca cultura della donazione, dall'altro le organizzazioni sono tutt'altro che preparate ed orientate a farlo.

### Descrizione

Il corso si propone di dare un quadro esaustivo del mercato delle donazioni individuali nel settore della cultura fornendo un set di conoscenze metodologiche e pratiche per delineare una strategia di fund raising verso gli individui, tenendo conto del differente conteso e caratteristiche della organizzazione.

Inoltre il corso presenterà le recenti evoluzioni nel campo della cultura del fenomeno del crowdfunding cercando di individuare possibile forme di adozione nel contesto italiano della cultura e quei fattori che possono determinarne il successo.

Con la partecipazione di

Organizzato nell'ambito di

## Docenti

Il corso sarà tenuto da **Massimo Coen Cagli**, direttore scientifico della Scuola di Roma Fund-raising.it e vede la partecipazione di **Eppela**, la piattaforma di crowdfunding made in Italy che finanzia dal basso progetti e idee. Inoltre il dott. commercialista **Roberto Coda** terrà un intervento sugli aspetti fiscali delle erogazioni individuali.

## Metodologia

Il corso prevede una parte laboratoriale rilevante. Per questo i partecipanti saranno invitati a dividersi in gruppi di lavoro che dovranno applicare le conoscenze ricevute su casi reali propri delle organizzazioni di riferimento. In tal senso verranno scelti consensualmente alcuni progetti o iniziative dei partecipanti che rappresenteranno il caso sul quale lavorare.

I partecipanti, al momento della iscrizione, sono invitati a inviare una breve scheda di presentazione (1 cartella) del progetto/iniziativa sul quale sperimentare un programma di raccolta fondi da individui. La scheda va inviata a [m.coencagli@fund-raising.it](mailto:m.coencagli@fund-raising.it) almeno un giorno prima dell'inizio del corso.

## Programma

### **Martedì 25 settembre 2012**

14,00 - 15,30 **Introduzione:** Principi generali di fund raising verso gli individui

15,30 – 16,30 **Lezione:** Le donazioni individuali per la cultura in Italia e nel mondo  
Rassegna delle principali modalità di raccolta fondi da individui con illustrazione di casi

- Grandi donazioni filantropiche
- Piccole Donazioni occasionali
- Il club degli amici di... e le membership
- Lasciti e testamenti
- Payroll giving
- Eventi di raccolta fondi

16,30 – 16,50 Pausa

16,50 – 18,30 **Lezione:** Come costruire una strategia di fund raising dagli individui tenendo conto delle proprie caratteristiche

- L'analisi dell'offerta
- L'analisi dei pubblici e del proprio capitale sociale e la individuazione dei target

### **Mercoledì 26 settembre 2012**

9,00 – 11,00 **Segue lezione precedente**

- L'analisi dei punti di forza e del vantaggio competitivo
- Le strategie di start up

11,00 – 11,20 Pausa

11,20 – 13,00 **Lezione:** Nuovi scenari di raccolta delle donazioni individuali on line. Il caso del crowdfunding

- definizione e caratteristiche salienti del fund raising on line
- Chi dona on line e quanto
- Le componenti del fund raising on line: il ruolo dei promotori, il ruolo delle piattaforme, il ruolo dei donatori

13,00 – 14,00 Pausa pranzo

14,00 – 15,15 **Lezione:** La pianificazione della raccolta fondi da individui (con presentazione di casi). Il metodo. Chi, cosa, come, quando, quanto. Esercitazione

15.15 – 16,15 **Lezione di Roberto Coda:** Aspetti fiscali delle erogazioni individuali

16,15 – 16,30 Pausa

16,30 – 17,30 **Segue lezione precedente**

17,30 – 18,30 Trasferimento alla sede dell'incontro pubblico

18,30 **Incontro pubblico: presentazione di Eppela**

Chiara **Spinelli**, project manager di Eppela, presenta come funziona una piattaforma di crowdfunding. Esperienza nel campo della cultura. Chi sono i membri della folla e perché donano. I vantaggi e gli svantaggi nell'uso del crowdfunding.

Analisi di un progetto finanziato tramite Eppela, presentato dall'ideatore del progetto.

Coordina: **Massimo Coen Cagli**

### **Giovedì 27 settembre 2012**

9,00 – 11,00 **Laboratorio breve con la partecipazione di Eppela:** quali idee dei partecipanti possono essere usate per il crowdfunding? E come?

11,00 – 11,20 Pausa

11,20 – 13,00 **Segue laboratorio precedente**

13,00 – 14,00 Pausa pranzo

14,00 – 16,30 **Laboratorio breve:** I partecipanti saranno invitati a definire in linee generali la propria strategia di raccolta fondi da individui nei prossimi 12 mesi

16,30 -17,30 **Lezione:** Principi di management del fundraising

**- Conclusioni e consegna degli attestati di partecipazione**

### Costo

**Fondazione Fitzcarraldo e Scuola di Roma Fund-raising.it si sono impegnati ad abbassare ulteriormente i costi (-10%) per contribuire a rispondere alla grave crisi economica. Pertanto la quota di iscrizione individuale è: 320 €**

LE AGEVOLAZIONI NON SONO CUMULABILI

Early booking: se prenoti almeno 45 giorni prima dell'inizio di un corso puoi usufruire di uno sconto del 5% sulla quota di iscrizione al netto dell'IVA.

Ulteriori riduzioni sono previste per più iscrizioni da parte della stessa organizzazione o da parte di alumni Fitzcarraldo (CRPC, GIOCA, COREP) o della Scuola di Fundraising di Roma o per iscrizioni a più corsi del catalogo:

Per iscrizioni a 2 corsi a scelta: agevolazione 5% sulle quote di iscrizione

Per iscrizioni a 3 corsi a scelta: agevolazione 10% sulle quote di iscrizione

Per iscrizioni a 4 o più corsi a scelta: agevolazione 15% sulle quote di iscrizione