

RACCOGLIERE DONAZIONI E DONATORI PER LA CULTURA OFFLINE E ONLINE

Date e sede

Il workshop si terrà a Torino, presso Fitzlab in Via Aosta 8; nelle date 2 e 3 aprile 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 contesto e caratteristiche della organizzazione.

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

Ai partecipanti verrà consegnata una dispensa su cd rom contenente saggi e documenti di approfondimento sui temi al centro del corso.

Con la partecipazione 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.

Programma

Lunedì 2 aprile 2012

9,30 - 10,30 **Introduzione:** Principi generali di fund raising verso gli individui

10,30 – 11,30 **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

11,30 – 11,50 Pausa

11,50 – 13,00 **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

13,00 – 14,00 Pausa Pranzo

14,00 – 16,00 **segue lezione precedente**

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

16,00 – 16,20 Pausa

16,20 – 18,00 **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

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

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.

Martedì 3 aprile 2012

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

11,00 – 11,20 Pausa

11,20 – 12,30 **Lezione:** La pianificazione della raccolta fondi da individui (con presentazione di casi). Il metodo Chi, cosa, come, quando, quanto. Esercitazione

12,30 – 13,30 Pausa pranzo

13,30 – 15,30 **Laboratorio breve:** I partecipanti saranno invitati a definire in linee generali la propria strategia di raccolta fondi da individui nei prossimi 12 mesi

15,30 – 15,50 Pausa

15,50 – 16,30 **Lezione:** Principi di management del fundraising

16,30 -17,30 **Lezione di Roberto Coda:** Aspetti fiscali delle erogazioni individuali

- Conclusioni e consegna degli attestati di partecipazione

Costo

La quota di iscrizione individuale è: 350 € + IVA

- 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 Fundarising 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

N.B. LE AGEVOLAZIONI SOPRA INDICATE NON SONO CUMULABILI