

## DONATORI PER LA CULTURA CROWDFUNDING, SOCIAL AND COMMUNITY FUNDRAISING

### Date e sede

Il workshop si terrà a Torino presso Fitzlab ([www.fitzlab.it](http://www.fitzlab.it)) in Via Aosta 8 a Torino; nelle date 24, 25 e 26 Ottobre 2013.

### Presentazione

La cultura è tornata ad essere un "bene comune" e una causa sociale. Checché se ne dica il "mercato" delle donazioni individuali guarda con crescente attenzione agli enti e ai progetti culturali. Sia con approcci innovativi, come il crowdfunding e il community fundraising, network fundrasing), sia con quelli più tradizionali dell'associazionismo, delle campagne di sostegno e degli eventi. Qualunque modo si usi per raggiungere questo nuovo donatore per la cultura, è importante avere una salda strategia per comunicare e relazionarsi con gli individui e la comunità che richiede anche di guardare in altro modo la propria progettualità e offerta culturale.

### 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 fundraising verso gli individui, tenendo conto del differente contesto e delle caratteristiche dell'organizzazione per poi concentrarsi, in modo molto pratico, sulla ideazione e pianificazione degli strumenti di raccolta fondi on line e offline.

### Docenti

Il corso sarà tenuto da **Massimo Coen Cagli**, direttore scientifico della Scuola di Roma Fund-raising.it. Inoltre è previsto un intervento sugli aspetti fiscali delle erogazioni individuali e un approfondimento specifico sul crowdfunding.

### Programma

#### **Primo giorno**

##### **Mattina**

- \_Introduzione: principi generali di raccolta fondi.
- Le donazioni individuali per la cultura in Italia e nel mondo.
- Il mercato della raccolta fondi da individui per la cultura in Italia: caratteristiche e trend.
- Rassegna delle principali modalità di raccolta fondi da individui con illustrazione di casi.
- Ad ogni bisogno corrisponde una strategia: acquisizione, fidelizzazione, espansione, incremento.

##### **Pomeriggio**

Come costruire una strategia di fundraising dagli individui tenendo conto delle proprie caratteristiche:

- L'analisi dell'offerta;
- L'analisi dei pubblici e del proprio capitale sociale e l'individuazione dei target;
- L'analisi dei punti di forza e del vantaggio competitivo.
- Laboratorio di analisi delle forze e delle debolezze per l'elaborazione di una strategia di raccolta fondi da individui.

## **Secondo giorno**

### **Mattina**

Le principali modalità off line di raccolta donazioni per la cultura:

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

### **Pomeriggio**

Le principali modalità on line di raccolta di donazioni per la cultura

- Siti, social network, blog: come il Web aiuta la raccolta fondi. Definizione e caratteristiche salienti del fundraising on line.
- Il crowdfunding: cos'è e come funziona.
- Come usare il crowdfunding con successo: il ruolo dei promotori, il ruolo delle piattaforme, il ruolo dei donatori.

## **Terzo giorno**

### **Mattina**

- Breve esercitazione sul crowdfunding: valutazione preventiva dell'efficacia del crowdfunding per i nostri progetti.
- La pianificazione della raccolta fondi da individui (con presentazione di casi). Il metodo. Chi, cosa, come, quando, quanto.

### **Pomeriggio**

- Esercitazione: i partecipanti saranno invitati a definire in linee generali un'iniziativa di raccolta fondi da individui.
- Come gestire la comunicazione con i propri "pubblici" in funzione della raccolta di donazioni: farsi conoscere, affermare la causa, ascoltare, chiedere, fidelizzare
- Principi di management del fundraising.
- Le strategie di start up.

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

### Costo

OFFERTA SPECIALE: La quota di iscrizione individuale è ridotta da 390 € a **320 € + IVA**

Ulteriori riduzioni sono previste per più iscrizioni da parte della stessa organizzazione o da parte di alumni Fitzcarraldo (CRPC, GIOCA, COREP, MASCULT) o della Scuola di Fundarising di Roma.