

CORSO IN DONATORI PER LA CULTURA CROWDFUNDING, SOCIAL AND COMMUNITY FUNDRAISING

Torino, 27 - 28 - 29 novembre 2014

La cultura è tornata a 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 fundraising), 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.**

OBIETTIVI DIDATTICI E PROGRAMMA

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.**

GIORNO I – IL FUNDRAISING PER LA CULTURA E LA STRATEGIA DI RACCOLTA FONDI

15.00 - 18.30

Il fundraising per la cultura:

- ✓ 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.

La strategia di raccolta fondi:

- ✓ Ad ogni bisogno corrisponde una strategia: acquisizione, fidelizzazione, espansione, incremento.
- ✓ 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.

GIORNO II – MODALITÀ OFF LINE DI RACCOLTA DONAZIONI PER LA CULTURA E PIANIFICAZIONE

09.30 – 13.00

La strategia di raccolta fondi (II parte):

- Laboratorio di analisi delle forze e delle debolezze per l'elaborazione di una strategia di raccolta fondi da individui.

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

- Piccole donazioni occasionali.
- Il *club degli amici di...* e le membership.
- Grandi donazioni filantropiche e Lasciti
- Payroll giving.
- Eventi di raccolta fondi
- 5 per 1000

13.00 – 14.00 pausa pranzo

14.00 – 17.30

Pianificare:

- ✓ La pianificazione della raccolta fondi da individui (con presentazione di casi).
- ✓ Il metodo. Chi, cosa, come, quando, quanto
- ✓ Esercitazione: i partecipanti saranno invitati a definire in linee generali un'iniziativa di raccolta fondi da individui.

GIORNO III - MODALITÀ ON LINE DI RACCOLTA DONAZIONI PER LA CULTURA E COMUNICAZIONE

9.30 – 13.00

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.
- ✓ Breve esercitazione sul crowdfunding: valutazione preventiva dell'efficacia del crowdfunding per i nostri progetti.

13.00 – 14.00 pausa pranzo

14.00 – 17.00

Comunicare e gestire

- ✓ 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

Al termine del corso sarà consegnato **l'attestato di partecipazione.**

DOCENTI E MODALITÀ DIDATTICA

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

L'aula didattica è dotata di connessione wifi.

DOVE E QUANDO

Il corso si svolgerà presso Fitzlab, in Via Aosta 8 a Torino, e durerà 3 giorni:

- giovedì 27 novembre 2014 (14.00 – 18.00)
- venerdì 28 novembre 2014 (09.00 – 13.00; 14.00 – 17.30)
- sabato 29 novembre 2014 (09.30 – 13.00; 14.00-17.00)

COSTO E ISCRIZIONI

Corso in Donatori per la cultura, crowdfunding, social and community fundraising: 390 € + iva 22%.

Per iscriversi è necessario compilare il [modulo di iscrizione on line](#).

È possibile iscriversi fino ad esaurimento posti.

Numero posti disponibili: 20

Per maggiori informazioni

Lucia Zanetta
Fondazione Fitzcarraldo
tel. + 39 011 5099317
e-mail: training@fitzcarraldo.it

<http://www.fitzcarraldo.it>