

# FUNDRAISING PER LA CULTURA

3-11 marzo 2023



## FOCUS E OBIETTIVI

Il fundraising non è solo un insieme di tecniche per garantire maggiore sostenibilità alle organizzazioni culturali, ma anche un diverso modo di impostare il rapporto con i pubblici attraverso processi più partecipativi.

Il corso mira a trasmettere gli strumenti di raccolta fondi da privati, condividendo soprattutto un approccio strategico per costruire partnership con i privati e le comunità. Integrare la progettazione culturale con quella del fundraising significa rendere le organizzazioni culturali più autonome nel perseguire la propria causa.

### I principali temi affrontati

- Il fundraising in un mondo che cambia e le sfide per le organizzazioni culturali
- L'approccio strategico: elaborare il piano generale
- Le nuove frontiere del corporate fundraising e della filantropia istituzionale: da mecenati a partner
- Coinvolgere la comunità e i pubblici per sostenere la cultura (on line e off line)
- Management del fundraising e valutazione delle attività
- Gestione dei follow up e delle relazioni

## AGENDA

**1** | Cos'è il fundraising e come funziona  
Venerdì 3 marzo 2023  
9.30 – 13.00

**2** | Le fasi di analisi e mappatura  
La raccolta fondi da individui - parte 1  
Sabato 4 marzo 2023  
9.30 – 13.00

**3** | La raccolta fondi da individui - parte 2  
Venerdì 10 marzo 2023  
9.30 – 13.00

**4** | La raccolta fondi da aziende  
Sabato 11 marzo 2023  
9.30 – 13.00



# 1 | Venerdì 3 marzo 2023



## Cos'è il fundraising e come funziona

- Definizione di fundraising
- Cosa fare prima del fundraising: avere una buona causa, produrre valore aggiunto, creare una “comunità” attorno all’organizzazione, progettare gli impatti, investire risorse umane e organizzative nel fundraising
- Lo statement della raccolta fondi
- **Esercitazione in gruppi di lavoro:** presentazione della buona causa e analisi valoriale delle attività da finanziare



# 2 | Sabato 4 marzo 2023

## Le fasi di analisi e mappatura

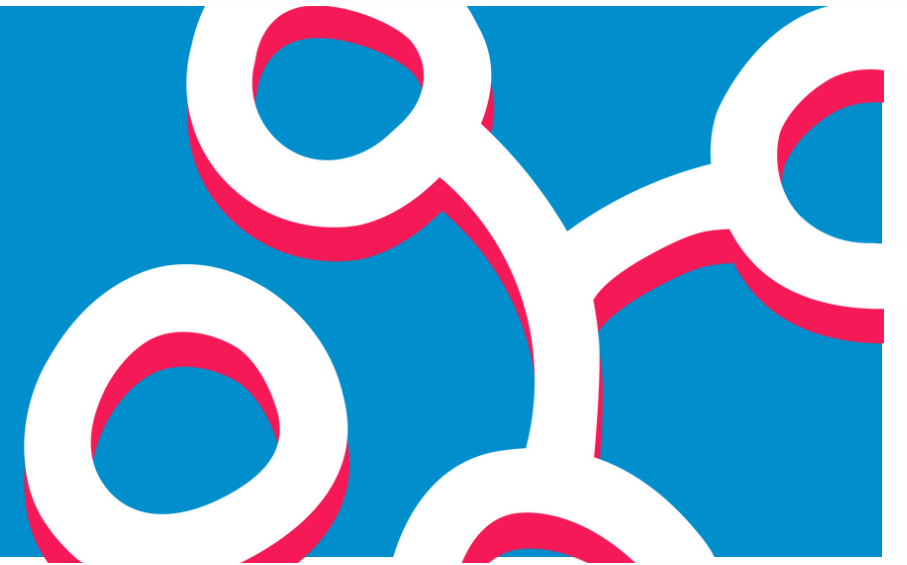
- Comprendere i propri punti di forza e di debolezza per il fundraising
- Analisi dell'ambiente funzionale ad individuare i target della raccolta fondi
- **Esercitazione in gruppi di lavoro:** mappatura dei possibili target della raccolta fondi

## La raccolta fondi da individui - parte 1

- I principi di base della raccolta fondi da individui:
  - trovare donazioni e donatori
  - come si diventa donatori
  - le diverse strategie di acquisizione
  - fidelizzazione, espansione e valorizzazione



# 3 | Venerdì 10 marzo 2023



## La raccolta fondi da individui - parte 2

- Rassegna ed esempi di modalità di raccolta
- Approfondimento su membership, crowdfunding, eventi di raccolta fondi, microdonazioni, email/mail
- La procedura di ideazione e progettazione di un'attività di raccolta fondi da individui
- **Esercitazione in gruppi di lavoro:** ideazione di un'azione di raccolta fondi



# 4 | Sabato 11 marzo 2023

## La raccolta fondi da aziende

- Come le aziende contribuiscono: filantropia, sponsorizzazioni, partnership
- Rassegna ed esempi di modalità di raccolta
- Il concetto di link: comprendere il legame tra noi ed una azienda quale condizione per fare una proposta
- La procedura di ideazione e progettazione di una azione di corporate fundraising
- **Esercitazione in gruppi di lavoro:** individuazione di una azienda alla quale rivolgersi e relativa proposta

## DOCENTE DEL CORSO



**MASSIMO  
COEN CAGLI**

- ▶ Co-fondatore e direttore scientifico della Scuola di Fundraising di Roma. Ideatore del progetto "Più Fundraising Più Cultura" e autore del primo manuale italiano di fundraising. È stato direttore dei progetti Artraising (ALES 2018) e Biblioraising (ministero Cultura 2015-2019) nell'ambito dei quali ha coordinato attività di formazione e consulenza per istituzioni culturali pubbliche e non profit. Di recente ha concentrato il suo impegno nello sviluppo di progetti di fundraising per la cura e la valorizzazione dei beni comuni (Procida Capitale Italiana della Cultura, Rete dei Beni comuni di Napoli, Teatro Tascabile di Bergamo).



## MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE E CONTATTI

Il corso si svolge in modalità online attraverso la piattaforma Zoom.

### Iscrizione

Le iscrizioni sono aperte fino a esaurimento posti.

Per iscriversi è necessario compilare il [modulo online](#) entro il giorno precedente l'inizio del corso.

### Prezzo

€ 290,00 + iva

Contattaci tramite email o telefono per qualsiasi informazione

 +39 011 5683365

 [training@fitzcarraldo.it](mailto:training@fitzcarraldo.it)