

CORSO BASE II livello

Strategie di fundraising

Dalla pianificazione all'implementazione di strategie di successo

Forlì, 21-22-23 ottobre 2020

Come inserire le attività di raccolta fondi in quadro strategico più ampio? Quali strumenti scegliere per raggiungere gli obiettivi prefissati e come usarli? Tre giornate per definire una strategia e tradurla in campagne in grado di integrare strumenti online e offline.

Abbiamo passato un tempo in cui non c'è stato tempo di pianificare. Un tempo in cui però le organizzazioni del Terzo settore hanno avuto il coraggio di non stare ferme: si sono ripensate, hanno annullato campagne e lanciatene di straordinarie. Ma anche se le pianificazioni sono state spazzate via dalla sera alla mattina, sono state il fattore centrale che ha consentito alle organizzazioni di reagire efficacemente.

Tutte le attività di *fundraising* sono, infatti, inserite all'interno di un **quadro strategico più ampio**, costruito e condiviso con la *governance* ed in linea gli obiettivi di medio e lungo periodo dell'organizzazione. **Oggi più che mai questa è la preconditione necessaria per avviare qualsiasi attività di raccolta fondi.** Il piano andrà poi declinato in **campagne efficaci**, in grado di contribuire al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Il corso vuole quindi guidare i partecipanti nella **definizione di strategie orientate al fundraising** capaci integrare strumenti online e offline, orientandoli nei mercati della raccolta fondi e all'uso dei vari strumenti che compongono la cassetta degli attrezzi di un *fundraiser*: dal 5×1000 alla campagna Natale, dalla campagna volontari al *corporate fundraising*, fino al *crowdfunding*.

È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Lavori in un'organizzazione non profit che vuole sviluppare l'area *fundraising*
- Conosci i principi e le tecniche di base del *fundraising*
- Hai già lavorato nella raccolta fondi ma vuoi acquisire maggiori strumenti di pianificazione di lungo periodo
- Hai già sperimentato una campagna di raccolta fondi ma vuoi capire dove hai sbagliato e come migliorare.

PROGRAMMA

Mercoledì 21 ottobre 2020

ORARIO	CONTENUTO
9.00 – 9.30	Registrazione partecipanti
9.30– 13.00	Presupposti per costruire una strategia di successo: <ul style="list-style-type: none">• Ripassiamo i presupposti necessari per costruire una strategia Il piano strategico di sviluppo orientato al fundraising: <ul style="list-style-type: none">• Definizione degli obiettivi• Quando, come, cosa e perché: strategie e tattiche per il raggiungimento degli obiettivi
13.00 - 14.00	Pausa pranzo
14.00 – 18.00	Strumenti e mercati del fundraising e del people raising (I parte): <ul style="list-style-type: none">• La cassetta degli attrezzi del fundraiser – come si costruisce e come si usa• Guida all'uso: 5×1000 e campagna Natale

Giovedì 22 ottobre 2020

ORARIO	CONTENUTO
9.00– 13.00	Strumenti e mercati del fundraising e del people raising (II parte) <ul style="list-style-type: none">• Guida all'uso: campagna volontari e "Amici di..."
13.00 - 14.00	Pausa pranzo
14.00 – 18.00	Strumenti e mercati del fundraising e del people raising (III parte): <ul style="list-style-type: none">• Guida all'uso: digital fundraising e crowdfunding

Venerdì 23 ottobre 2020

ORARIO	CONTENUTO
9.00– 13.00	Strumenti e mercati del fundraising e del people raising (II parte) <ul style="list-style-type: none">• Guida all'uso: Partnership profit-non profit e campagna lasciati Esercitazione: <ul style="list-style-type: none">• Presentazione del lavoro
13.00 - 14.00	Pausa pranzo
14.00 - 17.00	Esercitazione: <ul style="list-style-type: none">• Costruiamo la nostra cassetta degli attrezzi• Restituzione dei lavori in plenaria

AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- Avrai gli strumenti necessari per costruire la strategia di sviluppo della tua organizzazione orientata al *fundraising*;
- Saprai definire gli obiettivi del piano strategico e quali tattiche adottare per il raggiungimento degli stessi;
- Conoscerai gli strumenti per la definizione del budget e per la gestione del tempo;
- Comprenderai gli *step* e gli elementi necessari per costruire un piano strategico di *web marketing* di un'organizzazione non profit.

DOCENTI

Catia Drocco, *Studio Romboli Associati*

Marianna Martinoni, *Consulente di Fundraising*

Fabrizio Farinelli, *Chief Digital Officer Fondazione Umberto Veronesi*