CORSO AVANZATO

Digital Fundraising per il Non Profit

Forlì, 25-26 maggio 2017

€ 275 + IVA

Generare relazioni e attivare donatori online

Due giornate per far comprendere ai partecipanti le potenzialità del digital e le strategie per rendere efficace la propria presenza online e sui social media.

Partecipando a questo corso potrai ottenere il Certificato in Digital Fundraising.

OBIETTIVI DEL CORSO

Che il mondo stia cambiando, e velocemente, è sotto gli occhi di tutti, e chi si è reso conto per tempo di questo cambiamento è riuscito a creare nuovi imperi economici: non a caso Marc Andreessen ha affermato "*Software is eating the world*", ma forse sarebbe più corretto dire che le digital companies si stanno mangiando il mondo.
Poche sono le organizzazioni non profit che riescono a stare al passo con questa trasformazione; risulta quindi sempre più chiaro come questo mondo stia investendo troppo poco nel **formare fundraiser competenti** che sappiano cavalcare la *Digital Transformatio*n. Uno degli obiettivi delle ONP dovrebbe essere quello di **sviluppare queste competenze** per r**endere efficace la presenza online** e sui social media della propria organizzazione.
Obiettivo del corso è quindi quello di fornire ad ogni fundraiser la **conoscenza delle metodologie** che gli permettano di strutturare il **piano strategico online della propria ONP**, e di progettare **nuove strategie di fundraising**.

PROGRAMMA E CONTENUTI

PRIMA GIORNATA

ORE 9.00 – 9.30 Registrazione partecipanti
ORE 9.30 – 13.30
1. Piano di web marketing. *Approccio metodologico per la realizzazione di un piano di web marketing per un'organizzazione non profit:*

- *definizione degli obiettivi;*
- *analisi dei target di riferimento;*
- *web analytics;*
- *keywords advertising e landing page;*
- *article marketing;*
- *buzz marketing;*
- *pianificazione display advertising.*

2. L'uso di Google Analytics per la tua organizzazione:

- *cos'è e come funziona Google Analytics;*
- *dalla creazione dell'account alle funzioni base;*
- *modalità di visualizzazione e analisi dei dati;*
- *Google Analytics e l'e-commerce;*
- *benchmarking di riferimento.*

PAUSA PRANZO 13.30 – 15.00

ORE 15.00 – 18.30

1. Editorial planning

2. Presentazione Case History *(Docente: Fabrizio Farinelli)*

3. Esercitazione

SECONDA GIORNATA

ORE 9.00 – 13.30

1. Il valore del networking per la tua organizzazione

2. Linkedin come strumento efficace per una ONP:

- *I benefici di Linkedin*
- *strategia passive, attive e proattive per l'uso di LinkedIn per la tua organizzazione;*
- *come iniziare e costruire il proprio network;*
- *come trovare, interagire e gestire i gruppi;*
- *quali Application usare?*

1. Lead generation su Linkedin

- *Confronto approccio Google vs. Linkedin*
- *Creare una campagna su Linkedin (Annunci, Target, Report)*

PAUSA PRANZO 13.30 – 15.00

ORE 15.00 – 17.00

1. Digital Fundraising (6 mainstreams utili)

2. Fundraising e social media (Docente: Andrea Alfieri)

- *Costruire fiducia con i social media;*
- *pianificazione e costruzione della strategia di comunicazione online;*
- *analisi e monitoraggio;*
- *gestione della multicanalità;*
- *coordinamento team e supporter;*

ORE 17.00 – 17.30

Conclusione e consegna degli attestati di partecipazione

DOCENTI

Alberto Giusti, Business Angel
Andrea Alfieri, Digital Business & Social Media Consultant
Fabrizio Farinelli, International Fundraiser & Presidente Sportware

PER SAPERNE DI PIÚ

- **Donare 3.0. Il donatore è mobile** | Rete del dono
- **Il Piano strategico di Web Marketing per il Fundraising** | Fabrizio Farinelli
- **Digital Analytics per comunicare nel Non Profit** | Fabrizio Farinelli
- **LinkedIn per il non profit. Perché usarlo e come massimizzare le sue potenzialità** | Giorgia Perra
- **Digital Outlook Report 2015**