

CORSO AVANZATO

Digital Fundraising per il Non Profit

Forlì, 9-10 giugno 2016

€ 275 + IVA

Generare relazioni e attivare donatori online.

Fornire al fundraiser le metodologie per strutturare il piano strategico online della propria ONP e progettare nuove strategie di fundraising.

Partecipando a questo corso potrai ottenere il [Certificato in Digital Fundraising](#).

OBIETTIVI DEL CORSO

Il 54% degli utenti internet (18-74 anni) ha effettuato almeno una donazione negli ultimi 12 mesi e il **48% dei donatori cerca le ONP su internet**. Queste evidenze sottolineano l'importanza crescente per un'organizzazione non profit di **rendere efficace la propria presenza online e sui social media**, così come diviene fondamentale misurare l'attività che si conduce online al fine di massimizzarne il ritorno in termini di donazioni. In questo contesto è indispensabile che il *fundraiser* abbia nel proprio bagaglio 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 – 13.30

1. Il piano di web marketing:

- definizione degli obiettivi e approccio metodologico per la realizzazione di un piano di web; marketing per un'organizzazione non profit.

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

- dalla creazione dell'account alle funzioni base;
- modalità di visualizzazione e analisi dei dati;
- benchmarking di riferimento.

PAUSA PRANZO 13.30 – 15:00

ORE 15:00 – 18:30

1. **Editorial planning**
2. **Presentazione di Case Histories**
3. **Lavoro di gruppo**

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;*
- *4 strategie per contattare persone*
- *quali Applications usare?*

PAUSA PRANZO 13.30 – 15.00

ORE 15.00 – 17.00

1. **Lead generation su LinkedIn**

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

2. **Digital Fundraising** (per spiegare i 6 mainstreams utili da un punto di vista non solo teorico ma soprattutto pratico)

ORE 17.00 – 17.30

Conclusione e consegna degli attestati di partecipazione

DOCENTI

Alberto Giusti, Business Angel

PER SAPERNE DI PIÙ

- [Online Fundraising Report 2015](#) (Caryn Stein, Network for Good)
- [Donare 3.0. Barriere ed opportunità nell'era digitale](#) (Rete del dono)
- [Il piano strategico di Web Marketing per il fundraising](#) (Fabrizio Farinelli)
- [Digital Outlook Report 2015](#) (Guy Mallabone, Ken Balmer, Valerio Melandri. Ed Maggioli)
- [Leveraging distributed leadership for Changemaking. The story of Ouishare](#) (Simone Cicero, Ouishare Connector)



[Sconti e convenzioni](#)

- [INFORMAZIONI UTILI](#)
- [ISCRIVITI AL CORSO](#)
- [RICHIEDI INFORMAZIONI](#)

www.fundraisingschool.it

AICCON | P.le della Vittoria, 15 47121 Forlì (FC) | Tel 0543 62327 | Fax 0543 374676 | ecofo.aiccon@unibo.it