

CORSO SPECIALISTICO

Social Media e Crowdfunding per il Non Profit

Forlì, 10-11 novembre 2016

€ 250 + IVA

Nuove strategie e strumenti per la raccolta fondi online.

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

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso si prefigge di trasferire agli studenti le competenze per **gestire i principali social media** definendo i propri obiettivi, la propria strategia e gli strumenti di pianificazione e monitoraggio maggiormente efficaci per accompagnare le attività di comunicazione e *fundraising* di una organizzazione non profit.

Si esaminerà il fenomeno del **crowdfunding** offrendo ai partecipanti una visione d'insieme del mercato a livello mondiale e nello specifico della realtà italiana con un focus sulla normativa vigente. Particolare attenzione verrà riservata all'analisi del processo che conduce alla creazione di un progetto di *crowdfunding* finalizzato alla raccolta fondi per progetti non profit, alla vendita di un nuovo prodotto/servizio o al finanziamento di una start up innovativa.

PROGRAMMA E CONTENUTI

PRIMA GIORNATA

ORE 9.30 – 13.30

1. I Social Media

- Facebook, Twitter e cugini: chi li usa e a cosa servono
- I grandi numeri e le nicchie
- Le organizzazioni non profit italiane sui Social Media

PAUSA PRANZO 13.30 – 15.00

ORE 15.00 – 18.30

1. Impariamo ad usarli

- Analisi della propria constituency e della propria mission
- Definizione degli obiettivi
- Le competenze necessarie per un uso corretto
- Programmazione, gestione e content curation
- Definizione del piano di marketing
- Fattori di successo e insuccesso

ESERCITAZIONE DI GRUPPO

I partecipanti applicheranno gli strumenti acquisiti definendo i punti chiave su cui impostare la strategia di social media fundraising di una ONP, imparando a produrre e a gestire i contenuti e a definire un piano editoriale.

SECONDA GIORNATA

ORE 9.00 – 13.30

1. **Introduzione al crowdfunding**
2. **Il crowdfunding per il non profit**
 - Cos'è: classificazione
 - Possibili strutture
 - Siti internet fornitori del servizio

PAUSA PRANZO 13.30 – 14.30

ORE 14.30 – 17.00

1. **Fasi di un progetto di crowdfunding**
 - Analisi e progettazione
 - Preparazione del progetto
 - Go live
 - Gestione e marketing
 - Completion
2. **Il piano di marketing di un progetto di crowdfunding**
 - Canali e strumenti
 - Budget
 - Attori
 - Execution

ORE 17.00 – 17.30

Conclusioni e consegna degli attestati di partecipazione

DOCENTI

Alberto Giusti, Business Angel

Paolo Ferrara, responsabile comunicazione e fundraising di Fondazione Terre des Hommes Italia

PER SAPERNE DI PIÙ

- [Alberto Giusti e Fabio Troisi "Crowdfunding. Dai sogni ai soldi. Come finanziare i tuoi progetti evitando le banche"](#)
- [Ivana Pais, Paola Peretti e Chiara Spinelli "Crowdfunding. La via collaborativa all'imprenditorialità" Egea 2014](#)
- [William Michael Cunningham, The JOBS Act: crowdfunding for small businesses and startups, editore Apress, 2012](#)
- [Sherwood Neiss, Jason W. Best, Zak Cassady-Dorion, Crowdfund investing for dummies, For Dummies Edizioni, 2013](#)



[Sconti e convenzioni](#)

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

www.fundraisingschool.it