

CORSO AVANZATO

La Campagna di Fundraising

Forlì, 9-10 maggio 2019

Dall'ideazione all'implementazione

OBIETTIVI DEL CORSO

Sebbene ci siano diverse tipologie e stili di campagna, per avere successo occorre **una strategia capace di integrare strumenti online e offline**. Il corso ti insegnerà come ideare e pianificare una campagna e l'uso di alcuni strumenti per implementare la strategia.

La **prima giornata** presenterà, anche attraverso l'uso di esempi, la metodologia per avviare una campagna di *fundraising*; mentre la **seconda giornata** ripercorrerà passo passo lo sviluppo e l'implementazione di una campagna di successo in grado di integrare efficacemente strumenti classici e strumenti di *digital fundraising*.

È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Conosci i principi e le tecniche di base del fundraising e vuoi iniziare a muovere i primi passi.
- Hai già sperimentato una campagna di raccolta fondi ma vuoi capire dove hai sbagliato e come migliorare.

PROGRAMMA

giovedì 9 maggio

ORARIO	CONTENUTO
9.15 – 9.30	<i>Registrazione partecipanti</i>
9.30 – 13.00	<i>Mara Garbellini</i> <ul style="list-style-type: none">• La campagna di fundraising. Think big!• Le principali tipologie• Le precondizioni• I fattori strategici
13.00 - 14.30	<i>Pausa Pranzo</i>
14.30 – 16.45	<i>Mara Garbellini</i> <ul style="list-style-type: none">• Gli stili narrativi• Sviluppare lo storytelling e garantire il branding• Idee di successo
16.45 -18.00	<i>Antonio Filoni, Head of Digital Offering Doxa</i> Presentazione dati Ricerca "Donare 3.0"

venerdì 10 maggio

ORARIO	CONTENUTO
9.00 – 12.30	<i>Paolo Ferrara</i> Toccare con mano: la campagna indifesa di Terres des Hommes <ul style="list-style-type: none">• Presentazione della campagna• Una strategia multicanale: integrare efficacemente online e offline• Conoscere sé stessi, conoscere le persone e intercettare il donatore
13.00 - 14.30	<i>Pausa Pranzo</i>
14.30-17.00	<i>Paolo Ferrara</i> <ul style="list-style-type: none">• Sfruttare al meglio le potenzialità del digital: i touch point digitali• Implementazione e risultati: costi e monitoraggio• Impariamo dall'esperienza: do's e dont's per strutturare una campagna di successo
17.00	<i>Conclusioni e consegna attestati di partecipazione</i>

AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- Avrai gli strumenti necessari per costruire la strategia di una campagna di raccolta fondi
- Comprenderai il ruolo delle campagne per le imprese e i grandi donatori
- Saprai pianificare una strategia di comunicazione online
- Conoscerai gli strumenti per gestire una campagna e valutarne le *performance*

DOCENTI

Mara Garbellini, *Fundraiser, consulente e formatore*

Paolo Ferrara, *Responsabile Comunicazione e Raccolta Fondi Fondazione Terres des Hommes Italia*