CORSO AVANZATO

La campagna di Fundraising

Forlì, 13-14 giugno 2018

Dall'ideazione all'implementazione

Quali sono i primi passi per lanciare una campagna di raccolta fondi? Come scegliere i canali e gli strumenti idonei per veicolare il tuo messaggio? Due giornate per comprendere le diverse tipologie e strutturare una campagna di fundraising dalla A alla Z.

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, anche attraverso l'uso di esempi, ti insegnerà come ideare e pianificare una campagna e l'uso di alcuni strumenti per implementare la strategia. Ampio spazio sarà dato anche agli strumenti digitali e alla loro integrazione con quelli *offline* per costruire la giusta leva, creare interesse, coinvolgere e convertire l'interesse in donazioni.

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 E CONTENUTI

I GIORNATA – MERCOLEDÌ 13 GIUGNO

Docente: *Mara Garbellini*

9.00 – 9.30	Registrazione partecipanti
9.30 – 13.00	• La campagna di *fundraising*. *Think big*! • Le principali tipologie • Le precondizioni • I fattori strategici
13.00 – 14.30	*Pausa pranzo*
14.30 – 18.00	• Gli stili narrativi • Sviluppare lo *storytelling* e garantire il *branding* • Idee di successo Dalla teoria alla pratica • Esercitazione

II GIORNATA – GIOVEDÌ 14 GIUGNO

Docente: *Paolo Ferrara*

9.00 – 13.00	**Digital fundraising** • L'ecosistema digitale • Integrare il *fundraising* digitale nella strategia organizzativa • Conoscere sé stessi, conoscere le persone • Gli obiettivi della campagna *digital*
13.00 – 14.30	*Pausa pranzo*
14.30 – 17.00	• I *touch point* digitali • Gli strumenti digitali della campagna di *fundraising*: dalla *landing page* a *Facebook leads* a *Google Adwords,* dal *direct e-mail* al *digital out of home* fino all'integrazione degli strumenti digitali con il cartaceo e *field* • Idee di successo Dalla teoria alla pratica • Esercitazione
17.00	Conclusioni e consegna attestati di partecipazione

Il corso è caratterizzato dall'alternanza di momenti teorici e momenti laboratoriali, fondamentali per una comprensione completa degli strumenti presentati.

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, Professionista e Consulente di Fundraising
Paolo Ferrara, Responsabile comunicazione e fundraising Fondazione Terre des Hommes Italia