

# SOCIAL MEDIA FUNDRAISING

DAL COMMUNITY ENGAGEMENT ALLE STRATEGIE DI ADVERTISING: TECNICHE E TATTICHE PER RACCOGLIERE FONDI ATTRAVERSO I SOCIAL MEDIA

THE FUND  
RAISING  
SCHOOL

## CALENDARIO DIDATTICO

**17 ottobre 2022**

ONLINE (ZOOM)

16.00 - 17.30

**21 ottobre 2022**

ONLINE (ZOOM)

16.00 - 17.30

**24 ottobre 2022**

ONLINE (ZOOM)

15.30 - 17.30

**28 ottobre 2022**

ONLINE (ZOOM)

16:00 - 17:30

**3 novembre 2022**

ONLINE (ZOOM)

15.30 - 17.30

**7 novembre 2022**

ONLINE (ZOOM)

16.00 - 17.00

## QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 300 + IVA

## MODALITÀ



Il corso si svolgerà in Didattica Aumentata™, una formula che integra sessioni live con lezioni e contenuti *on demand*.

**COME INTERCETTARE DONATORI ONLINE E FIDELIZZARLI?**

**COME UTILIZZARE EFFICACEMENTE I SOCIAL MEDIA PER LA RACCOLTA FONDI?**

**COME CREARE UNA CAMPAGNA DI ADVERTISING SU FACEBOOK?**

## OBIETTIVI DEL CORSO

I **social network** rappresentano un potenziale enorme per la raccolta fondi: a gennaio 2021 in Italia oltre 50,5 milioni di persone accedevano ad internet e il 67,9% della popolazione (circa 41 milioni di persone) era attivo sui social media, passandoci in media quasi 2 ore al giorno (oltre 6 ore il tempo medio giornaliero su internet). Nell'ultimo anno gli utenti attivi sui social media sono aumentati del 5,7% (+2,2 milioni), incrementando l'età media a 47,5 anni.

L'emergenza sanitaria, il *lockdown* globale e il ricorso allo smart working hanno accelerato la transizione digitale e la trasformazione digitale delle organizzazioni. I social network sono oggi i *touchpoint* più efficaci con i nostri donatori: dove incontrarli, coinvolgerli e fidelizzarli. Ma sono anche "affollati", con una quantità inimmaginabile di contenuti, informazioni e organizzazioni che vi transitano quotidianamente.

**Non basta quindi esserci...emergere è la nuova sfida.**

Il corso vuole trasferire ai partecipanti le competenze per **usare e gestire i principali social media orientandoli alla raccolta fondi e al *community engagement***, definendo la strategia, pianificando attività e contenuti e monitorando i risultati.

**Un laboratorio sarà inoltre dedicato a Facebook Advertising**, guidandoti passo passo nella creazione di una campagna sponsorizzata su quello che è il più frequentato social media al mondo.

# SOCIAL MEDIA FUNDRAISING

## DOCENTI



**MARIA CARLA GIUGLIANO**

Digital Content and  
Social Media Coordinator  
Medici Senza Frontiere



**NICOLÒ BAROZZI**

Digital Analyst Guanxi

## È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Conosci i principi e le tecniche di base del fundraising e vuoi approfondire e utilizzare meglio gli strumenti digitali
- Vuoi capire come utilizzare al meglio i social media orientati alla raccolta fondi

## COSA TI PORTI A CASA:

- Un percorso con **strumenti concreti, idee e stimoli** da mettere subito in pratica
- **6 incontri online – 10 ore di corso in diretta**
- **10 VideoLezioni “on demand”** – Studia con i tuoi tempi, quando e dove vuoi attraverso video e materiali caricati in piattaforma
- **Due esercitazioni pratiche:** creazione di un piano editoriale + campagna Facebook Ads
- **Slide e tutti i video delle lezioni**
- **Workspace**, classe virtuale esclusiva
- **Open Badge e Attestato di partecipazione**, per chi ha partecipato all'**80% del percorso**
- **Sconto 10%** sulla quota di iscrizione dei prossimi corsi

## AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- Conoscerai i social media e il loro uso per diverse tipologie di obiettivi
- Avrai le conoscenze necessarie per costruire la strategia social media della tua organizzazione e per integrarla con gli altri strumenti di comunicazione e raccolta fondi
- Avrai le competenze necessarie per costruire la tua campagna di Facebook Advertising

# SOCIAL MEDIA FUNDRAISING

## PROGRAMMA E CONTENUTI

### ARGOMENTI TRATTATI

- Numeri e scenario
- Facebook, Twitter, Instagram e Tik Tok: come usarli e perchè
- Content is the king: le caratteristiche di un contenuto efficace
- Community Management: dal listening all'interazione
- Come rafforzare la community con gli eventi Facebook
- Social Media e fundraising
- Introduzione a Facebook Ads e a Facebook Business Manager
- Dalla teoria alla pratica: definire il piano editoriale social
- Dalla teoria alla pratica: costruire la tua campagna di Facebook Ads

### CALENDARIO DIDATTICO

<b>17 ottobre 2022</b> <b>16:00 - 17:30</b>	<b>KICK-OFF</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Introduzione al programma e obiettivi del corso</li><li>• Consegna video lezioni e materiale didattico</li><li>• Presentazione partecipanti</li><li>• Lezione introduttiva</li></ul>
<b>21 ottobre 2022</b> <b>16:00 - 17:30</b>	<b>LEZIONE LIVE</b> con la docente Maria Carla Giugliano
<b>24 ottobre 2022</b> <b>15:30 - 17:30</b>	<b>LAB SU PIANO EDITORIALE</b> con la docente Maria Carla Giugliano
<b>28 ottobre 2022</b> <b>16:00-17:30</b>	<b>LEZIONE LIVE</b> con il docente Nicolò Barozzi
<b>3 novembre 2022</b> <b>15:30-17:30</b>	<b>LAB FACEBOOK ADS</b> con il docente Nicolò Barozzi
<b>7 novembre 2022</b> <b>16:00-17:00</b>	<b>Q&amp;A finale con i docenti</b>