

# STRATEGIE DI FUNDRAISING

DALLA PIANIFICAZIONE ALL'IMPLEMENTAZIONE  
DI STRATEGIE DI SUCCESSO

THE FUND  
RAISING  
SCHOOL

## CALENDARIO DIDATTICO

**6 ottobre 2021**  
ore 9.30-18.00

**7 ottobre 2021**  
ore 9.00-18.00

**8 ottobre 2021**  
ore 9.00-17.30

## SEDE LEZIONI

Forlì

## QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 500 + IVA

## MODALITÀ



Il corso si svolgerà in presenza in AULA.

La formazione d'aula sarà gestita nel pieno rispetto delle norme in vigore.

Qualora la didattica in presenza non fosse consentita, il corso sarà ri-programmato o ri-progettato per essere erogato completamente in digitale.

Come inserire le attività di raccolta fondi in un quadro strategico più ampio?  
Quali strumenti scegliere per raggiungere gli obiettivi prefissati e come usarli?

**Tre giornate per definire una strategia e tradurla in campagne in grado di integrare strumenti online e offline.**

## OBIETTIVI DEL CORSO

Abbiamo passato un tempo in cui non c'è stato tempo di pianificare, o meglio, in cui le pianificazioni sono state spazzate via dalla sera alla mattina. Un tempo in cui però proprio strategia e pianificazione hanno consentito alle organizzazioni di reagire efficacemente. Perché ciò tutte le campagne di raccolta fondi di successo hanno in comune è una **strategia capace di ottimizzare le risorse e valorizzare le competenze interne dell'organizzazione.**

Tutte le attività di fundraising sono, infatti, inserite all'interno di un **quadro strategico più ampio**, costruito e condiviso con la governance ed in linea gli obiettivi di medio e lungo periodo dell'organizzazione. **Oggi più che mai questa è la precondizione necessaria per avviare qualsiasi attività di raccolta fondi.** Il piano andrà poi declinato in **campagne efficaci**, in grado di contribuire al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Il corso vuole quindi guidare i partecipanti nella **definizione di strategie orientate al fundraising** capaci integrare strumenti online e offline, orientandoli nei mercati della raccolta fondi e all'uso dei vari strumenti che compongono la cassetta degli attrezzi di un fundraiser: dal 5x1000 alla campagna Natale, dalla campagna volontari al *corporate fundraising*, fino al *crowdfunding*.

Torniamo in aula non solo per un corso teorico, ma per "mettere le mani in pasta" attraverso un'attività laboratoriale e per vedere casi concreti.

## DOCENTI



**CATIA DROCCO**

Co-founder Studio Romboli  
e Coordinatrice Master  
Religious Fundraising



**MARIANNA MARTINONI**

Consulente Fundraising e  
Fondatrice Terzofilo



**FABRIZIO FARINELLI**

Chief Digital Officer  
Fondazione Umberto  
Veronesi

## È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Sei un operatore di un'organizzazione non profit che vuole sviluppare l'area fundraising
- Conosci i principi e le tecniche di base del fundraising
- Hai già lavorato nella raccolta fondi ma vuoi acquisire maggiori strumenti di pianificazione di lungo periodo

## AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- Avrai gli strumenti necessari per costruire la strategia di sviluppo della tua organizzazione orientata al fundraising;
- Saprai definire gli obiettivi del piano strategico e quali tattiche adottare per il raggiungimento degli stessi;
- Conoscerai gli strumenti per la definizione del budget e per la gestione del tempo;
- Comprenderai gli step e gli elementi necessari per costruire campagne in grado di integrare strumenti online e offline;
- Avrai una cassetta degli attrezzi completa da mettere in pratica.

# STRATEGIE DI FUNDRAISING

## PROGRAMMA E CONTENUTI

### MERCOLEDÌ 6 OTTOBRE | ORE 9.30-18.00

|               |   |
|---------------|---|
| 9.00 - 9.30   | Registrazione partecipanti  |
| 9.30 - 13.00  | <b>Presupposti per costruire una strategia di successo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Ripassiamo i presupposti necessari per costruire una strategia</li></ul> <b>Il piano strategico di sviluppo orientato al fundraising:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Definizione degli obiettivi</li><li>· Quando, come, cosa e perché: strategie e tattiche per il raggiungimento degli obiettivi</li></ul> |
| 13.00 - 14.30 | Pausa pranzo  |
| 14.30 - 18.00 | <b>Strumenti e mercati del fundraising e del people raising (I parte):</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· La cassetta degli attrezzi del fundraiser - come si costruisce e come si usa</li><li>· Guida all'uso: 5x1000 e campagna Natale</li></ul>   |

### GIOVEDÌ 7 OTTOBRE | ORE 9.00-18.00

|               |   |
|---------------|---|
| 9.00 - 13.00  | <b>Strumenti e mercati del fundraising e del people raising (II parte)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Guida all'uso: campagna volontari e "Amici di..."</li></ul>  |
| 13.00 - 14.30 | Pausa pranzo  |
| 14.30 - 18.00 | <b>Strumenti e mercati del fundraising e del people raising (III parte):</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Guida all'uso: digital fundraising e crowdfunding</li></ul> <b>Esercitazione in gruppi di lavoro:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Suddivisione nei gruppi e presentazione del lavoro</li></ul> |

### VENERDÌ 8 OTTOBRE | ORE 9.00-17.30

|               |  |
|---------------|--|
| 9.00 - 13.00  | <b>Strumenti e mercati del fundraising e del people raising (IV parte)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Guida all'uso: Partnership profit-non profit e campagna lasciti</li></ul> |
| 13.00 - 14.30 | Pausa pranzo   |
| 14.30 - 17.00 | <b>Esercitazione in gruppi di lavoro:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Costruiamo la nostra cassetta degli attrezzi</li><li>· Restituzione dei lavori in plenaria</li></ul>       |
| 17.00 - 17.30 | Conclusioni e consegna attestati   |