

# CASE FOR SUPPORT

GUIDA ALLA COSTRUZIONE DI UN CASE FOR SUPPORT EFFICACE A SUPPORTO DELLA TUA STRATEGIA DI RACCOLTA FONDI

THE FUND  
RAISING  
SCHOOL

## CALENDARIO DIDATTICO

8 novembre 2022  
ore 16.00 - 17.30

11 novembre 2022  
ore 16.00 - 16.45

15 novembre 2022  
ore 16.00 - 17.30

## QUOTA D'ISCRIZIONE

€ 250 + IVA 22%

## DOCENTE



**SILVIA CAPORTORTO**

Senior Business  
Development Manager di  
AIRC

**Perché i donatori dovrebbero sostenere la tua organizzazione?**

**Come si articola la comunicazione orientata al fundraising per i diversi interlocutori?**

Il laboratorio affronterà in modo pratico e operativo l'elaborazione del case for support, ossia del documento che illustra le motivazioni per cui la tua organizzazione merita donazioni e come orientare la comunicazione.

## OBIETTIVI DEL CORSO

Il **case for support** è alla base di una strategia di fundraising successo. È quel **documento che racconta la storia dell'organizzazione e che illustra le motivazioni che dovrebbero spingere un donatore a supportarla**: mette insieme la *vision*, le caratteristiche, i punti di forza dell'organizzazione e dei suoi progetti e li presenta in modo chiaro e conciso così che potenziali donatori, finanziatori e sponsor capiscano i benefici e l'impatto del vostro lavoro e la necessità del loro aiuto. È il documento sul quale si costruisce lo *storytelling* e la comunicazione di ogni campagna, declinato poi in base al target, allo strumento di comunicazione e alla tipologia di call to action.

**Il laboratorio ti guiderà nella costruzione del tuo case for support**, identificandone gli elementi principali e i fattori che lo rendono efficace per ispirare e motivare persone e enti nel supportare la vostra causa. Avrai anche modo di sperimentare attraverso un'esercitazione pratica e di vedere casi esemplificativi.

Docenze e materiali saranno in italiano, tuttavia il laboratorio sarà guidato da **casi e best practice a livello internazionale**. Un workshop trasversale, destinato a tutte le tipologie di donatori: *individui, major e corporate*.

## COSA TI PORTI A CASA?

- Un percorso con **strumenti concreti**, idee e stimoli da mettere subito in pratica
- **3 sessioni live** per confrontarti direttamente con il docente.
- Materiale didattico e di approfondimento
- Workspace, classe virtuale esclusiva
- **Attestato di partecipazione e Open Badge**, per chi ha partecipato all'80% del percorso
- **Sconto 10%** sulla quota di iscrizione dei prossimi corsi

# CASE FOR SUPPORT

## PROGRAMMA E CONTENUTI

### ARGOMENTI TRATTATI

- Cos'è il case for support: caratteristiche e uso
- Costruire il case for support: informazioni, risorse e struttura
- Esempi e buone pratiche

## CALENDARIO DEGLI INCONTRI LIVE

**8 NOVEMBRE 2022**  
**16.00 - 17.30**  
**ONLINE (ZOOM)**

### KICK OFF MEETING

- Presentazione metodologia e piattaforma
- Presentazione partecipanti
- Lezione live introduttiva

**11 NOVEMBRE 2022**  
**16.00 - 16.45**  
**ONLINE (ZOOM)**

### STAND UP MEETING

Cosa non ho capito, ostacoli e difficoltà con l'esercitazione

**15 NOVEMBRE 2022**  
**16.00 - 17.30**  
**ONLINE (ZOOM)**

### ADVANCED CLASS

Confronto su esercitazioni

## È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Ti occupi di raccolta fondi per un'organizzazione non profit e vuoi potenziare la relazione con i tuoi sostenitori
- Hai già le basi del fundraising e sei interessato ad approfondire lo strumento del Case for Support