



**PRIMO WEEKEND**
**28  
SETT**
**29  
SETT**

**Venerdì 28 settembre**
 **9.30 | 13.30**
 **Elena Zanella**
**INTRODUZIONE AL FUNDRAISING**

Fare fundraising è una necessità. Terzo settore e pubblica amministrazione si muovono in un mercato nuovo che necessita di risorse nuove per favorire la sostenibilità nel lungo periodo e fare in modo che l'organizzazione raggiunga i propri obiettivi sociali. Occorrono professionalità, competenze adeguate e persone preparate che costruiscano un rapporto con il donatore che è sempre più maturo e preparato.

**Venerdì 28 settembre**
 **14.30 | 17.30**
**Sabato 29 settembre**
 **9.00 | 13.00**
 **Christian Elevati**
**TEORIA DEL CAMBIAMENTO E VALUTAZIONE DELL'IMPATTO  
SOCIALE: ELEMENTI DI PROGETTAZIONE PER IL FUNDRAISING – 1° e 2° parte**

Le nostre organizzazioni hanno bisogno di una visione di medio-lungo periodo e di strategie e progetti in grado di realizzarla. Come si è scelto concretamente di agire per migliorare la vita delle persone? Quali persone esattamente? Siamo in grado di dimostrare con rigore e trasparenza quanto questi cambiamenti dipendono da noi e dai donatori che ci sostengono? È proprio qui che ci viene in aiuto la Teoria del Cambiamento e i relativi indicatori e strumenti di valutazione dell'impatto generato.

**Sabato 29 settembre**
 **14.00 | 17.00**
 **Elena Zanella**
**ELEMENTI DI ANALISI PER LA PIANIFICAZIONE NEL FUNDRAISING**

Partire dal passato per pianificare le azioni future e gli investimenti, secondo prudenza. Attraverso l'individuazione delle azioni pregresse, si può diligentemente pensare a come stendere un piano che abbia una visione sommaria di medio periodo e un'applicazione più puntuale sull'anno. In queste tre ore il partecipante acquisirà un metodo da applicare in fase di progettazione.

**SECONDO WEEKEND**
**19  
OTT**
**20  
OTT**

**Venerdì 19 ottobre**
 **9.30 | 13.30**
 **Anna Fabbrocetti**
**INDIVIDUI: GRANDI DONATORI E COMUNITÀ**

Come costruire un rapporto solidale con il grande donatore? Come accompagnarlo lungo il suo percorso di vita con la nostra organizzazione? E come favorire la nascita e crescita di un rapporto con i donatori di prossimità? In questa sessione, capiremo come stendere una strategia che ci aiuti a lavorare meglio ed essere più efficaci, a partire da dentro.

**Venerdì 19 ottobre**
 **14.30 | 17.30**
 **Elena Zanella**
**INDIVIDUI: DALLA COSTRUZIONE DELLA RELAZIONE ALL'ATTO DI DONO NEL PERCORSO TRADIZIONALE**

Quando e in che modo lavorare sul donatore e favorire la fidelizzazione lungo la piramide, riducendo al minimo la volatilità del donatore? Ogni target ha specifici strumenti e canali che gli sono più funzionali. Nel corso di queste tre ore, vedremo come approcciare, acquisire, espandere e fidelizzare il potenziale donatore attraverso gli strumenti tradizionali: dal direct mailing all'advertising, dal below the line agli eventi e le relazioni pubbliche.

**Sabato 20 ottobre**
 **9.00 | 13.00**
 **Mattia Dell'Era**
**DIGITAL FUNDRAISING: DALLA TEORIA AI FATTI**

Il Social Media Marketing è ormai una disciplina fondamentale nel processo di evoluzione delle organizzazioni. Questa sessione di SMM ha come obiettivo quello di introdurre i principi fondamentali della comunicazione sui social network necessari per la definizione di una strategia efficace in base agli obiettivi prefissati.

**Sabato 20 ottobre**
 **14.00 | 16.00**
 **Mattia Dell'Era**
**CROWDFUNDING E PERSONAL FUNDRAISING, STESURA DI UNCA CAMPAGNA EFFICACE**

Individui, processi di acquisizione e upgrading con i mezzi tradizionali. Durante il pomeriggio si analizzeranno i canali e gli strumenti da attivare per il target individui con un focus particolare su: il direct mailing, il crowdfunding, l'attivazione di una campagna di people raising.

**Sabato 20 ottobre**
 **16.00 | 17.00**
 **Leonardo Fusini**
**IL DATABASE E LA GESTIONE DEL DONATORE, TRA USO E PRIVACY (ELEMENTI)**

Una particolare attenzione verrà posta sui temi della segmentazione, della registrazione e dell'analisi dei dati grazie all'uso del database relazionale. Ospite, Leonardo Fusini, database manager di NP Solutions che ci introdurrà all'uso corretto dei dati.

## TERZO WEEKEND

09  
NOV

10  
NOV



Venerdì 09 novembre ⌚ 9.30 | 13.30 👤 Anna Fabbrocetti

### AZIENDE: FARE CORPORATE FUNDRAISING, STRATEGIE E STRUMENTI

Il mondo delle imprese ha subito profonde trasformazioni. Anche l'approccio verso il non profit è cambiato, aprendo nuovi scenari e nuove interessanti opportunità per il corporate fundraising. Cos'è e cosa vuole un'azienda? Cosa possiamo fare per lei? Come organizzare una campagna che preveda un reciproco vantaggio e sia efficace? Capire come lavorare con loro e non farsi cogliere impreparati in mezzo a questi ponti che stanno nascendo sempre più forti tra profit e non profit.

Venerdì 09 novembre ⌚ 14.30 | 17.30 👤 Elena Zanella

### FONDAZIONI: CHIEDERE E OTTENERE GRANDI CAPITALI

Come raccogliere dalle fondazioni bancarie e d'impresa? Qual è il giusto approccio? Come stendere una scheda progetto efficace? La richiesta di finanziamenti da fondazioni di erogazione è uno dei canali di raccolta fondi maggiormente utilizzato dalle organizzazioni nonprofit. Il monitoraggio dei bandi, la loro corretta disamina e applicazione sono aspetti che richiedono sempre più una preparazione specifica in un'area che evolve velocemente e che richiede competenze specifiche.

Sabato 10 novembre ⌚ 09.00 | 13.00 👤 Raffaele Picilli

### PEOPLE RAISING: RECLUTARE E GESTIRE I VOLONTARI

Dalla campagna di ricerca volontari fino al primo incontro in associazione, dalla formazione delle risorse fino all'ingresso in associazione. Il ciclo del people raising raccontato attraverso casi pratici ed esercizi di gruppo. Durante il corso sarà anche analizzata la figura del manager solidale.

Sabato 10 novembre ⌚ 14.00 | 17.00 👤 Raffaele Picilli

### PEOPLE RAISING: INTERAGIRE E GESTIRE IL CONSIGLIO DIRETTIVO

Quali sono i compiti dei consiglieri e quali quelli del presidente? Come creare partecipazione? Come gestire una riunione in maniera efficace? Perché è così difficile delegare?

## QUARTO WEEKEND

30  
NOV

01  
DIC



Venerdì 30 novembre ⌚ 09.30 | 17.30 👤 Eleonora Terrile

### SCRIVERE PER IL FUNDRAISING. L'USO PER BENE DELLA PAROLA A FAVORE DEL DONO

Dalla lettera di ringraziamento a un appello di acquisizione, passando per la realizzazione di post per Facebook e la scelta del giusto hashtag, senza dimenticare il visual. Una giornata dedicata alla scrittura creativa per imparare a strutturare e a comunicare al meglio e più efficacemente un'iniziativa di raccolta fondi.

Sabato 01 dicembre ⌚ 09.00 | 13.00 👤 Elena Zanella

### APPLICHIAMO: IL PIANO DI RACCOLTA FONDI ATTRAVERSO IL FUNDRAISING CANVAS

*"Il Business Model describe la logica con la quale un'organizzazione crea, distribuisce e cattura valore."* (A.O.)

Date le informazioni ricevute nel corso delle giornate precedenti, lo studente tratterà e visualizzerà su un unico framework tutte le fasi del processo di raccolta fondi integrato, individuando obiettivi, strategie, strumenti, fabbisogno e ritorni. Quest'attività permette di riflettere e tenere sotto controllo tutti gli elementi che concorrono a favorire il successo o meno di un'iniziativa. Il Fundraising Canvas su cui si lavorerà è una rielaborazione di Elena Zanella sul più classico Business Model Canvas (BMC) ideato da Alexander Osterwalder e riproposto in chiave marketing.

Sabato 01 dicembre ⌚ 14.00 | 17.00 👤 Sergio Conte

### LA FISCALITÀ NEL FUNDRAISING. LE OPPORTUNITÀ NEGLI ETS

Per dipanare tutti i dubbi del fundraiser: nuovo inquadramento degli Enti del Terzo Settore alla luce della Riforma, Registro Unico ETS, attività di fundraising (erogazioni liberali da persone fisiche ed aziende, raccolte pubbliche di fondi, Cinque per Mille, sponsorizzazioni ed altre attività commerciali, titoli di solidarietà), fundraising per la PA (Art Bonus, School Bonus, Social Bonus).

Startup Fundraising è il corso intensivo alla raccolta fondi della Fundraising Academy. È un corso fluido negli argomenti e molto pratico. Durante le giornate, lo studente sarà accompagnato in un percorso immersivo per fasi che si completerà con lo sviluppo di un piano di raccolta fondi integrato. Questo permetterà ai partecipanti di apprendere le nozioni utili da applicare una volta rientrati nelle proprie organizzazioni.



**SEDE DEL CORSO**  
via Stelvio, 2 20017 Rho (MI)  
M. 338.9609802

**PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI**  
segreteria@startupfundraising.it  
www.startupfundraising.it