

Laboratorio di fundraising

Corso erogato interamente on line

Ottobre - Novembre 2021

Il Fundraising consiste nella definizione e realizzazione delle strategie di comunicazione sociale, marketing sociale e raccolta fondi per organizzazioni del non profit. La raccolta fondi è una attività strategica di reperimento di risorse, volta a garantire nel tempo la sostenibilità dei progetti delle organizzazioni e a promuoverne lo sviluppo, perseguendo gli scopi sociali degli enti, svolgendo un'azione concreta ed incisiva.

Le attività di fundraising, se poste in essere in modo strutturato, consentono alle organizzazioni non profit di promuovere il proprio operato e di coinvolgere donatori.

Obiettivi degli incontri

- a) Promuovere la cultura del dono, fornendo ai partecipanti la possibilità di acquisire competenze e strumenti necessari per dare il via ad una pianificazione strategica di fundraising;
- b) Fornire conoscenze teoriche e metodologiche pratiche per la costruzione di campagne, eventi, attività di fundraising online e offline;
- c) Conoscere ed apprendere tecniche e metodologie di lavoro nell'ambito del Fundraising.

Contenuti degli incontri

Ciascun incontro sarà diviso in due sessioni, entrambe della durata di circa un'ora.

La prima sessione fornirà ai partecipanti gli strumenti utili per approfondire il tema trattato, che sarà oggetto di un'esercitazione durante la seconda sessione.

• Fundraising? Perché e come.

Un incontro in cui i partecipanti avranno modo di comprendere il valore del Fundraising e conoscere gli strumenti con cui avviare le attività all'interno dei propri enti:

dalla Mission -> allo storytelling che la racconta

dai bisogni dell'ente -> agli strumenti di fundraising da utilizzare per soddisfarli e rendere concreti progetti

dalla campagna di raccolta fondi -> alla comunicazione che dovrà approfondirne contenuti.

Particolare attenzione agli "errori da non fare".

Case history ed esercitazione.

• Crowdfunding. Arrivare al cuore e alla testa dei volontari e dei donatori.

È una scelta da fare? È uno strumento di Fundraising utilizzabile in ogni situazione?

Se usato in modo corretto dall'ETS può amplificare il messaggio che si vorrà comunicare.

Chi coinvolgere e in che modo?

Nel corso di questo incontro, i partecipanti conosceranno il crowdfunding -> Esistono diverse tipologie di crowdfunding, diverse modalità con cui è possibile richiedere e ottenere quanto necessario per realizzare un progetto, decine di piattaforme. Nel momento in cui si lancia una campagna di crowdfunding sarà necessario essere certi del tipo di progetto che vogliamo realizzare, a chi indirizzare la call to action per i donatori, in modo da rendere davvero possibile il raggiungimento di un obiettivo.

I partecipanti si eserciteranno su casi pratici.

• **Campagne di Raccolta fondi**

Attraverso la condivisione di esperienze di successo, i partecipanti avranno modo di comprendere quando, come e perché potrà essere utile progettare, strutturare, ideare e realizzare una campagna di raccolta fondi.

La timeline di pianificazione della campagna di raccolta fondi

Strumenti e contenuti (5X1000, Natale, Pasqua ecc...)

Dati da conservare per ricominciare a pianificare.

Nel corso dell'esercitazione, i partecipanti dovranno costruire una timeline di pianificazione campagna.

• **Piccoli e grandi eventi di Raccolta Fondi**

Quando un evento di raccolta fondi può definirsi di successo?

Una delle risposte è da ricercare nella differenza tra ciò che l'evento potrà regalarci e le risorse che impiegheremo per la sua realizzazione. Argomenti principali dell'incontro saranno:

Scegliere l'evento. Costruire un format di successo e replicabile.

Costruzione del budget: esempi pratici.

Comunicazione: social media & stampa. Cosa non può mancare.

Il dono. Sollecitazione e restituzione. Trasparenza.

L'esercitazione darà modo ai partecipanti di comprendere ed acquisire gli strumenti utili per la costruzione di una partnership.

• **Fundraising con le aziende. Il Corporate Fundraising.**

Il corporate fundraising è l'insieme delle attività che una non profit realizza al fianco di realtà profit, al fine di realizzare progetti o a sostegno della propria mission. L'incontro chiarirà che questo tipo di attività, seppur non sovradimensionate, sono possibili anche al fianco di piccoli ETS.

Durante l'incontro:

Casi concreti e strumenti utilizzati

L'importanza della partnership che lega il brand del profit alla mission dell'ETS. Trasparenza, solidità, credibilità, affidabilità. Sono tutte parole importanti il cui significato ha un valore impattante sul nostro operato.

Il legame, l'immagine, la comunicazione. Un valore che resta presenza e che diviene azione replicabile.

L'esercitazione finale, prevede l'ideazione di una campagna che coinvolga individui ed aziende.

- **Il progetto di raccolta fondi.**

Partiamo dal bisogno dell'ente. Costruiamo il budget necessario per realizzarlo e raccontiamo come intendiamo procedere.

Un modello da seguire ed approfondire in base alle esigenze dettate da:

- Ente
- Territorio
- Tempo

Case History.

Partecipanti

Il laboratorio è rivolto ai volontari degli enti di terzo settore che operano nel territorio Città metropolitana di Messina

Materiale didattico

- Slides degli incontri
- Schede di esercitazione e/o questionari

Calendario

Il laboratorio si articola attraverso 6 incontri della durata di 2 ore per un totale di 12 ore, che si terranno nelle seguenti date:

Giovedì 7-14-21-28 ottobre e 4-11 novembre 2021, dalle ore 17:30 alle ore 19:30

Docente

Letizia Bucalo esperta di fundraising e comunicazione sociale

Modalità per la partecipazione

Per iscriversi è sufficiente compilare il modulo di iscrizione entro il **5 ottobre** al seguente link:

<https://forms.gle/UsRvG53PEcWatPze9>