

Fundraising LAB

Calendario lezioni

1° EDIZIONE
16 SETTEMBRE
25 OTTOBRE
2024

SETTIMANA 0

Welcome Letter | Spedizione libro | Gruppo chiuso riservato (con tutor)

SETTIMANA 1

Lunedì 16 settembre	10.00 - 12.00	Lezione	} → Costruisci basi incrollabili per il tuo fundraising
Lunedì 16 settembre	15.00 - 17.00	Lezione	
Venerdì 20 settembre	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A	

SETTIMANA 2

Lunedì 23 settembre	10.00 - 12.00	Lezione	} → Strumenti: cosa fare, in pratica. Piccole, medie donazioni
Lunedì 23 settembre	15.00 - 17.00	Laboratorio pratico	
Venerdì 27 settembre	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A	

SETTIMANA 3

Lunedì 30 settembre	10.00 - 12.00	Lezione	} → Strumenti: cosa fare in pratica. Grandi donazioni: i cinque passi
Lunedì 30 settembre	15.00 - 17.00	Laboratorio pratico	
Venerdì 4 ottobre	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A	

SETTIMANA 4

Lunedì 7 ottobre	10.00 - 12.00	Lezione	} → Costruisci il tuo piano passo passo
Lunedì 7 ottobre	15.00 - 17.00	Laboratorio pratico	
Venerdì 11 ottobre	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A	

SETTIMANA 5

Venerdì 18 ottobre	10.00 - 12.00	Consegna lavori	} → Costruisci il tuo piano passo passo
Venerdì 18 ottobre	15.00 - 17.00	Consegna lavori	

SETTIMANA 6

Lunedì 28 ottobre	10.00 - 12.00	Training individuale
Lunedì 28 ottobre	15.00 - 17.00	Training individuale
Martedì 29 ottobre	10.00 - 12.00	Training individuale
Martedì 29 ottobre	15.00 - 17.00	Training individuale



* Le lezioni si svolgeranno in diretta sulla piattaforma Zoom *

Fundraising LAB

Argomenti del corso

1° EDIZIONE
16 SETTEMBRE
25 OTTOBRE
2024

Tutto ciò di cui hai bisogno per fare un ottimo piano di fundraising per la tua causa è una solida premessa, la scelta del messaggio, gli strumenti giusti, il piano (ovviamente) e il coraggio di proseguire verso il tuo obiettivo (questo lo metti tu!).

SETTIMANA 1

COSTRUISCI BASI INCROLLABILI PER IL TUO FUNDRAISING

CONTESTUALIZZARE

1. Perché il fundraising
2. Analisi dei competitor
3. La linea della Buona Causa

IL MESSAGGIO

1. Mission
2. Il caso e i suoi 4 volti
3. Il TUO messaggio
4. Problemi -> Soluzioni

LE TIPOLOGIE DI FUNDRAISING

1. La formula del fundraising
2. Vendita, Quasi Vendita, Fundraising
3. Piramidi Alte, Medie, Bizzarre
4. Donatore tipico e atipico

SETTIMANA 2 e 3

STRUMENTI: COSA FARE, IN PRATICA

PICCOLE DONAZIONI

1. Lettere di fundraising: il pack
2. Script reali di telemarketing
3. Eventi
4. Digital fundraising
5. Spot in TV (anche senza budget infiniti)

MEDIE DONAZIONI

1. La montagna del donatore
2. Piccoli donatori crescono
3. Donatori regolari
4. Verso i grandi donatori
5. Simulazione di colloqui

GRANDI DONAZIONI

- Identificare ↴
- Qualificare ↴
- Coltivare ↴
- Sollecitare ↴
- Ringraziare

SETTIMANA 4 e 5

COSTRUISCI IL PIANO PASSO PER PASSO

12 MESI DI PIANO

1. Target
2. Benefit del donatore
3. Tempistica di sollecitazione
4. Caso da proporre
5. Responsabilità operativa
6. Scelta degli strumenti
6. Meccanismo di raccolta

REALIZZA IL TUO PIANO

1. La Tabella dei Range
2. Investimento economico
3. Evita gli eroi solitari
4. Componi il TUO Fundraising Plan

GUARDA AL FUTURO

Bonus: 10 parametri per misurare il successo