

---

**SETTIMANA 0**

---

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

---

**SETTIMANA 1**

---

Lunedì 24 marzo	10.00 - 12.00	Lezione	} → <b>Costruisci basi incrollabili per il tuo fundraising</b>
Lunedì 24 marzo	15.00 - 17.00	Lezione	
Venerdì 28 marzo	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A	

---

**SETTIMANA 2**

---

Lunedì 31 marzo	10.00 - 12.00	Lezione	} → <b>Strumenti: cosa fare, in pratica. Piccole, medie donazioni</b>
Lunedì 31 marzo	15.00 - 17.00	Laboratorio pratico	
Venerdì 4 aprile	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A	

---

**SETTIMANA 3**

---

Lunedì 7 aprile	10.00 - 12.00	Lezione	} → <b>Strumenti: cosa fare in pratica. Grandi donazioni: i cinque passi</b>
Lunedì 7 aprile	15.00 - 17.00	Laboratorio pratico	
Venerdì 11 aprile	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A	

---

**SETTIMANA 4**

---

Lunedì 14 aprile	10.00 - 12.00	Lezione	} → <b>Costruisci il tuo piano passo passo</b>
Lunedì 14 aprile	15.00 - 17.00	Laboratorio pratico	
Venerdì 18 aprile	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A	

---

**SETTIMANA 5**

---

Giovedì 24 aprile	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A (facoltativo)	→ <b>Costruisci il tuo piano passo passo</b>
-------------------	---------------	----------------------------	--

---

**SETTIMANA 6**

---

solo con **Fundraising LAB PRO**

Venerdì 2 maggio	entro h 18.00	Consegna lavori ai docenti
------------------	---------------	----------------------------

---

**SETTIMANA 7**

---

solo con **Fundraising LAB PRO**

Da Lunedì 5 maggio a Giovedì 8 maggio	Training individuale
---------------------------------------	----------------------

\* Le lezioni si svolgeranno in diretta sulla piattaforma **Zoom** \*

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!).

## PRIMA PARTE

### **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

## SECONDA PARTE

### **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**

1. Identificare ↴
2. Qualificare ↴
3. Coltivare ↴
4. Sollecitare ↴
5. Ringraziare

## TERZA PARTE

### **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