

Crea il tuo piano di fundraising operativo



BIBLIOTECHE • MUSEI • SITI ARCHEOLOGICI • ARTI VISIVE • EVENTI SPORTIVI • VIAGGI ED ESCURSIONI • FESTE E SAGRE • SCUOLE DELL'INFANZIA • ISTRUZIONE UNIVERSITARIA • RICERCA • SANITÀ • SERVIZI SOCIO-RIABILITATIVI • GESTIONE DI STRUTTURE RESIDENZIALI • PET THERAPY • DONAZIONI DI SANGUE • PROTEZIONE CIVILE • PROTEZIONE DELL'AMBIENTE • PROMOZIONE DI ENERGIE ALTERNATIVE • GESTIONE E VALORIZZAZIONE DELLE AREE PROTETTE • SOCCORSO E TUTELA DEGLI ANIMALI • MICRO-CREDITO E FINANZA ETICA • COMMERCIO EQUO SOLIDALE • BANCA DEL TEMPO • PROMOZIONE DEL TURISMO SOSTENIBILE • GRUPPO D'ACQUISTO SOLIDALE • CO-HOUSING • ORIENTAMENTO PROFESSIONALE • CONTRASTO LAVORO MINORILE • PROMOZIONE DELLA LEGALITÀ • TUTELA CONSUMATORI • SERVIZI DI ORGANIZZAZIONE ALL'ATTIVITÀ DI PARTITI POLITICI • FORMAZIONE DI VOLONTARI • SERVIZIO CIVILE • PROGETTI COOPERAZIONE SVILUPPO • ATTIVITÀ MISSIONARIE • RAPPRESENTANZA SINDACALE • PROMOZIONE DELLA SICUREZZA NEGLI AMBIENTI DI LAVORO... IMPOSSIBILE METTERLE TUTTE (SONO TANTISSIME!)

C'è una buona notizia

Anzi, una buona e una cattiva

CATTIVA NOTIZIA:

La maggior parte delle iniziative di fundraising per il nonprofit sono disorganizzate. La maggior parte di queste azioni non crea nessun risultato, anzi solo costi aggiuntivi.

Un esempio? Pensa che, secondo un osservatorio del fundraising, attraverso il crowdfunding (uno dei modi più "alla moda" per raccogliere fondi oggi in Italia), solo il 18% delle raccolte fondi ha un qualche risultato. L'altro 82% raccoglie 0 (zero) euro. **Nella stragrande maggioranza dei casi chi si improvvisa fundraiser spende di più di quello che incassa.**

BUONA NOTIZIA:

se le organizzazioni nonprofit implementassero anche solo il 10% delle loro azioni, in modo pensato, lungimirante, ben organizzato, avrebbero la potenzialità di raggiungere una scala enorme e trasformerebbero il settore nonprofit e l'intera società.

Ricorda sempre: **quando le campagne di raccolta fondi falliscono, non è perché non ci sono abbastanza donatori, è perché non ci sono fundraiser preparati!**

BUONISSIMA NOTIZIA:

ma la notizia migliore di tutte è che... **Esiste una metodologia di fundraising prevedibile e progettabile che elimina il mistero dalla crescita (o del crollo) delle donazioni.** La puoi imparare durante il nuovo corso Fundraising Lab che ti insegnerà a creare il tuo piano di fundraising annuale utilizzabile per la tua nonprofit il prossimo anno e negli anni a venire.

Te lo garantiamo noi che l'abbiamo fatto con centinaia di organizzazioni nonprofit e fundraiser in Italia e all'estero.

“NON PUOI ANDARE
INDIETRO NEL TEMPO
E CAMBIARE L'INIZIO
DELLE COSE,
MA PUOI **PARTIRE**
DA DOVE SEI E
CAMBIARNE LA FINE”

- C.S. Lewis

*Ti aspettiamo per la
seconda edizione del*

Fundraising LAB



Programma: in 5+2 settimane

Ti porti a casa un metodo di lavoro per fare fundraising, applicabile (per) sempre

PRIMA SETTIMANA

**Costruisci basi
incrollabili per il
tuo fundraising**



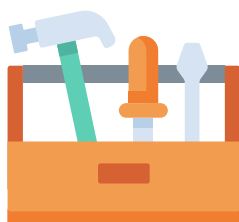
Come contestualizzare la tua causa? Come trovare il tuo caso e il tuo messaggio? Come si innesca, coltiva e attiva la generosità? Quali sono i fattori che incoraggiano le persone a donare?

Questa settimana:

- costruisci la **mission**, i **casi** per la raccolta fondi (operativi, pratici e coinvolgenti) e la **piramide** del donatore
- prepari il terreno per le **tre tipologie di raccolta fondi** che esistono in ogni organizzazione nonprofit, declinandole operativamente: la raccolta fondi annuale per coprire i fabbisogni di ogni giorno, la raccolta fondi straordinaria (per le raccolte di emergenza, o quelle pluriennali) e la raccolta per creare la tua fondazione (per dare un futuro e una continuità alla tua organizzazione).
- **impari la logica della raccolta fondi**: come e perché funziona, e perché (molte volte) non funziona!

SECONDA SETTIMANA

**Strumenti: cosa
fare, in pratica**
Piccole, medie
donazioni



Che veicolo usare per chiedere le piccole e medie donazioni? E quando vuoi sollecitare tanti donatori nello stesso momento come devi fare?

Dipende dalla tua strategia, dal tuo piano di raccolta fondi, dalle tue possibilità economiche e capacità in termini di competenze e preparazione.

Questa settimana:

- costruisci una metodologia per affrontare ogni tipo di situazione e veicolo: dal piano di direct-mail (cartaceo), all'**evento** di raccolta fondi, fino a definire una campagna **digital**.

TERZA SETTIMANA

Strumenti: cosa fare, in pratica
Grandi donazioni: i cinque passi



Come chiedere le grandi donazioni?

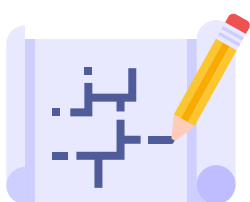
Ecco le parole d'ordine: Identificare, Qualificare, Coltivare, Sollecitare e Ringraziare

Questa settimana:

- individuare il donatore
- imparare a raccogliere informazioni
- impostare un incontro faccia a faccia
- scrivere una lettera personale di richiesta di una donazione
- gestire una telefonata personale
- superare la montagna del donatore e affrontare in discesa i grandi donatori (imprese, fondazioni, persone fisiche)

QUARTA E QUINTA SETTIMANA

Costruisci il tuo piano passo per passo



Quante donazioni devo raccogliere? Da quante persone? Ho abbastanza donatori? Quali importi devo chiedere?

Fare un piano di raccolta fondi, significa rispondere a queste domande!

In queste due settimane:

Imparerai a identificare per ciascun range di donatori

- **TARGET** a cui rivolgersi per cercare la donazione
- **BENEFIT** che riceverà il donatore a causa della donazione
- **TEMPISTICA** di svolgimento della coltivazione e della sollecitazione
- **CASO**, ovvero la necessità, per cui si presenta la richiesta.
- **RESPONSABILE** di quella specifica donazione
- **VEICOLO** con cui si intende chiedere la donazione
- **MECCANISMO** di raccolta fondi
- **COSTI** previsti per realizzare la specifica sollecitazione

E al termine di questo lavoro, sarai in grado di identificare le modalità e le tempistiche del monitoraggio delle azioni proposte, e saprai definire le modalità operative e i ritorni previsti dall'implementazione del piano presentato.

SESTA E SETTIMA SETTIMANA

Training individuale: correzione del tuo annual fund plan e colloquio personale con i docenti per strutturare al meglio la tua strategia operativa

solo con
Fundraising
LAB PRO

Quella brutta sensazione...

Hai presente quella brutta sensazione alla fine di un corso in cui esci e dici:

“e adesso da dove inizio? come faccio a mettere in pratica tutto quello che mi hanno insegnato?”

Questa volta non succederà. Perché:

1

Durante il corso **impari un metodo di lavoro operativo** (sperimentato centinaia di volte da tantissime organizzazioni e fundraiser)

2

Alla fine del corso avrai **il tuo documento nelle mani** e saprai esattamente da dove iniziare.

Fare fundraising non è difficile se sai come affrontare i primi passi. Ma, se li sbagli, la tua raccolta fondi potrebbe essere una perdita, una brutta perdita...

OGNI SETTIMANA FUNZIONA COSÌ

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ
10.00 - 12.00 Lezione con docenti 15.00 - 17.00 Laboratorio pratico	Studio individuale (Ti ORGANIZZI COME PREFERISCI)	Studio individuale (Ti ORGANIZZI COME PREFERISCI)	Studio individuale (Ti ORGANIZZI COME PREFERISCI)	10.00 - 12.00 Q&A personalizzate con docenti

METODO DI STUDIO

LEZIONI ONLINE

5+2 settimane: dal 24 marzo all'8 maggio 2025

Orari lezione: lunedì tutto il giorno, dal martedì al giovedì studio individuale, venerdì mattina Q&A personalizzate con docenti

ADATTISSIMO PER CHI LAVORA!

La classe prevede un **numero chiuso** per poter seguire ogni partecipante passo dopo passo.

WEBCAM ACCESA

Non pensare alle classiche lezioni.

La didattica ha un approccio interattivo... anche se siamo online!

Le lezioni sono piene di esempi e di esercitazioni individuali, ma anche con i compagni di classe.

PS. Non è un corso registrato, ma facciamo lezione in diretta!

Docenti e compagni di classe

Un gruppo che lavora insieme



Valerio Melandri

Esperto di fundraising, è professore universitario e direttore del Master in Fundraising. Autore di 17 libri, consulente internazionale, appassionato ciclista e comunicatore energico. Ogni settimana con la sua newsletter "500 parole di fundraising" offre riflessioni pratiche. Sui social condivide ogni giorno idee innovative e provocazioni sul fundraising, trasformando ogni progetto in una missione per un mondo migliore.

“Di lui hanno detto:
“Riesce a rendere semplici, immediati ed evidenti anche gli aspetti più complessi. Un pozzo senza fine di esperienza e conoscenza, da ascoltare e riascoltare e riascoltare”.



Iolanda Ciliberto

È Responsabile dell'Ufficio Fundraising e Sviluppo di Antoniano, dal 2018 è Docente del Master in Fundraising e insieme agli studenti non smette mai di studiare. È esperta e appassionata di marketing diretto. Le sue due grandi passioni: i numeri (tanti dati da analizzare e interpretare); le parole (di cui è sempre alla ricerca). Prova ogni giorno a costruire i migliori percorsi per il suo team e i donatori.

“Di lei hanno detto:
“Bravissima e chiara. Apprezzo molto i continui esempi e riferimenti a esperienze e altre realtà: aiutano a capire e danno anche molto spunti di riflessione.”

Uno scambio continuo con i docenti:

in classe, nel gruppo WhatsApp riservato, nel momento di Q&A del venerdì pomeriggio. L'obiettivo è ricostruire un team di fundraising, con cui scambiarsi idee, punti di vista, consigli, nuove traiettorie.



Quale percorso scegli?



Prezzo lancio se ti iscrivi entro il **24 gennaio 2025**

Fundraising LAB BASIC

747€ + iva

anzichè 797€ + iva

- ✓ Corso in diretta live
- ✓ Manuale del corso
- ✓ Gruppo WhatsApp riservato
- ✓ Certificato di partecipazione
- ✗ ~~Training individuale con correzione del Fundraising Plan~~
- ✗ ~~IN OMAGGIO: Festival del Fundraising 2025 pass SMART~~

Fundraising LAB PRO

997€ + iva

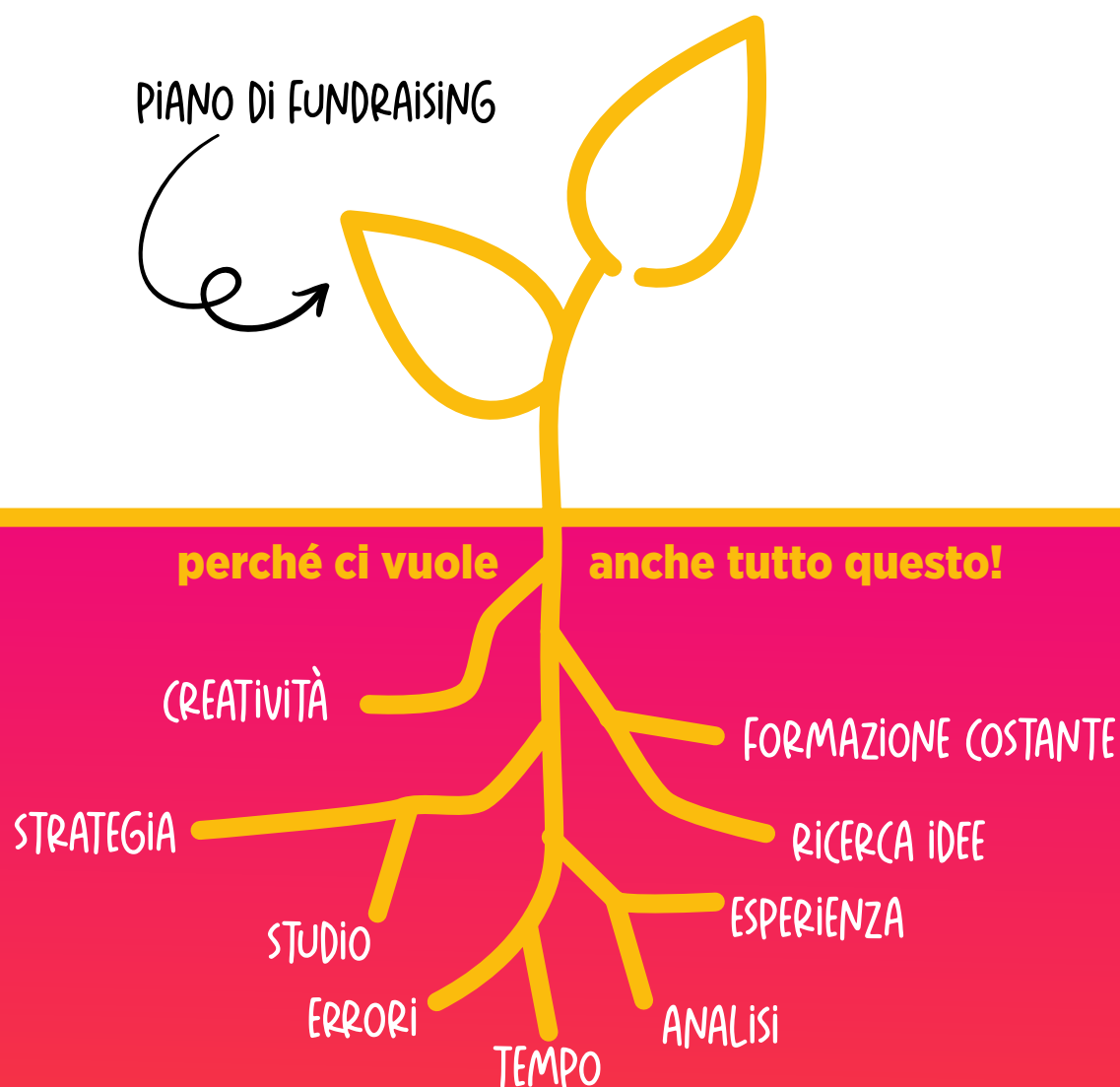
anzichè 1.047€ + iva

- ✓ Corso in diretta live
- ✓ Manuale del corso
- ✓ Gruppo WhatsApp riservato
- ✓ Certificato di partecipazione
- ★ Training individuale con correzione del Fundraising Plan
- ★ IN OMAGGIO: Festival del Fundraising 2025 pass SMART
SOLO SE TI ISCRIVI ENTRO IL 24/01

ISCRIVITI ORA!



Perché un piano di fundraising non si può fare in 5 minuti?



TIPOLOGIA	Corso online
FORMAT	Mattina: didattica frontale Pomeriggio: laboratorio
ISCRIZIONI	• Entro 24 gennaio 2025: prezzo lancio • Entro 1 marzo 2025: ultima possibilità
INIZIO	24 marzo 2025
DURATA	5+2 settimane
DIDATTICA	24 ore + training individuale (se vuoi!)
LOCATION	Online: Fundraising Zoom Room
N° POSTI	Massimo 25

SENTIAMOCI

Giulia Tartaglione

+39 379 1087758

giulia.tartaglione@fundraising.it

www.fundraising.it

