

MODULO 2

Se l'acqua è poca...: le opportunità del Fundraising

Docenti

Sara Petricciuolo

Esperta di fundraising e di organizzazione di eventi di raccolta fondi online ed offline. E' membro della cabina di regia di alcuni progetti di "Con i bambini" impresa sociale per conto dell'Università Federico II, sul tema della Valutazione d'Impatto e del Monitoraggio e Valutazione

Marco Musella

Ordinario di Economia Politica UNINA. Ha insegnato moduli di economia sociale e di economia delle organizzazioni non profit in master di molte università italiane (Roma, Bologna, Lecce, Milano, Napoli, Reggio Calabria)

Obiettivo

Il fundraising diventerà sempre di più una pratica indispensabile per la crescita delle organizzazioni del terzo settore, in particolar modo al Sud.

Nel meridione, infatti, la filantropia istituzionale è quasi inesistente; esistono, però, risorse di generosità non valorizzate o, addirittura, che rivolgono la loro attenzione a strutture centro

settentrionali più capaci di presentare missioni credibili e di attrarre donatori meridionali.

Il modulo ha l'obiettivo di fornire conoscenze e competenze di base sulla raccolta fondi, su come conoscere i donatori più vicini alla propria "buona causa" e intercettarli, su come costruire la partnership giusta e come coltivarla nel tempo.

Cosa imparerai

Quali sono le nuove opportunità per il fundraising introdotte dalla riforma del Terzo Settore. Come si costruisce un piano di fundraising.

Quali sono i migliori strumenti di fundraising per le organizzazioni del Sud Italia che vogliono iniziare una fase nuova della loro raccolta fondi.

Cos'è il crowdfunding e come preparare una campagna di successo.

Destinatari

Il corso è rivolto a dirigenti ed operatori del mondo del non profit, della pubblica amministrazione e dei servizi per la collettività.

Durata

8 ore distribuite in 4 lezioni (da 2 ore) che si svolgeranno tutti i lunedì e i mercoledì dalla ore 17:00 alle ore 19:00:

31 maggio - 3/7/9 giugno 2021

Programma

Lezione 1

Lunedì 31 maggio h 17:00 -19:00

Definizione di fundraising

- Che cos'è il fund raising: le principali definizioni di fundraising
- Usi del fundraising nel pubblico e nel privato
- Novità introdotte dal Codice del Terzo Settore
- Presupposti per partire
 - 1) Conoscere l'ente che propone la campagna: Mission e Vision
 - 2) Analisi del "contesto"
 - 3) Individuazione di "buona causa"

Lezione 2

Mercoledì 3 giugno h 17:00-19:00

Piano di fundraising

- Dono, Donazioni e donatori
- La piramide dei donatori: i donatori del Sud sono uguali a quelli del Nord?
- Come costruire un piano di fundraising
- Il ruolo del fundraiser e il Gruppo di lavoro dell'organizzazione

Lezione 3

Lunedì 7 giugno h 17:00-19:00

Strumenti del fundraising. Una introduzione

- Mailing list e comunicazione
- Sponsorizzazioni, lotterie e altre campagne
- Lasciti testamentari
- Esempi di campagne al tempo del Covid-19

Lezione 4

Mercoledì 9 giugno h 17:00-19:00

Focus sul crowdfunding

- Crowdfunding
- Tipologie di crowdfunding
- Piattaforme. Quali sono e come funzionano
- Aspetti fiscali delle donazioni
- Prepara la tua campagna

Costo

- 100 € (comprese Iva e commissioni)
- Sconto del 20 % per giovani under 30
- Sconto del 20% (dalla seconda persona) per gruppi dello stesso ente