Strumenti e strategie per il *fundraising* culturale"

corso a cura di Scuola di Fundraising di Roma

Programma degli incontri formativi on line

20 luglio 2023, ore 16:00-18:00

Introduzione al fundraising per lo sviluppo a base culturale

- Cosa è il *fundraising*
- Le sfide da affrontare per applicarlo ai progetti culturali
- Come funziona in un contesto organizzativo (chi fa cosa e come)
- Il *fundraising* del programma generale e quello dei singoli progetti
- *"no mission? = no money!; no money? = no mission!":* il ruolo del *fundraising* nel progetto e nella sua comunicazione
- Cosa offriamo ai donatori? La produzione e lo scambio di valore aggiunto
- Gli strumenti che favoriscono e facilitano il *fundraising* per i beni culturali e per le amministrazioni pubbliche
- La *governance* del *fundraising*

25 settembre 2023, ore 16:00-18:00

Coinvolgere la comunità e le sue reti sociali nel fundraising

- Individuare i target della raccolta fondi
- Come attivare la comunità nella raccolta fondi e le sue reti sociali
- Come convertire i fruitori dell'offerta culturale in donatori
- Gli strumenti principali: raccolta diretta, *crowdfunding*, mecenatismo, membership, personal *fundraising*
- La necessità di una infrastruttura di *digital fundraising*
- Profili contributivi e fiscali del *fundraising* da individui

23 ottobre 2023, ore 16:00-18:00

Coinvolgere le aziende nel fundraising

- Perché le aziende dovrebbero sostenerci: motivazioni e scambio di valori
- Dalla mera richiesta di fondi alla costruzione di partnership
- Come individuare le aziende e gli interlocutori giusti: il concetto di link
- L'importanza delle relazioni
- Non solo denaro ma anche beni, servizi, competenze e relazioni
- Gli strumenti principali: sponsorizzazioni, mecenatismo, *cause related marketing*, membership
- Come promuovere il coinvolgimento di una azienda: dal contatto all'accordo
- Profili contributivi e fiscali del corporate *fundraising*

Il docente

Massimo Coen Cagli, co-fondatore e direttore scientifico della Scuola di Fundraising di Roma. Ha partecipato all'itinerario di progettazione di Procida Capitale della Cultura curando la parte del dossier dedicata al fundraising. Esperto di *fundraising* per la cultura e per i beni comuni.

Ogni incontro, della durata di 120 minuti, prevede 60 minuti di lezione, 15 minuti di presentazione di casi e 45 minuti di interazione con i partecipanti in risposta alle loro esigenze specifiche.