

FARE FUNDRAISING: PROCESSI, STRUMENTI E AZIONI PER CONSEGUIRE LA SOSTENIBILITÀ ECONOMICA ATTRAVERSO LA CREAZIONE DI VALORE SOCIALE

Giovedì 16 e 30 Maggio 2019 ore 14.00 - 18.00
C/O Celivo, Via di Sottoripa 1A int. 16, Genova - Piano 1



Celivo e Social Hub Genova organizzano un corso di approfondimento sul fundraising. La sostenibilità economica è un vincolo imprescindibile che ogni Ente di Terzo Settore, fondato per durare nel tempo, deve rispettare.

In uno scenario italiano segnato da un profondo e continuo ridimensionamento del welfare state, gli Enti di Terzo Settore (ODV, APS, Fondazioni, Cooperative e Imprese sociali...) devono individuare strategie efficaci e strumenti adatti per intercettare risorse economiche (ma non solo) in un contesto sempre più competitivo.

Diventa quindi cruciale la funzione di fundraising che, in abbinamento alla comunicazione (sempre più web e social) e al marketing, consente agli enti di creare partecipazione intorno alla mission e quindi attrarre risorse economiche, materiali, volontarie, strumentali alla realizzazione degli scopi istituzionali e necessarie, quindi, per garantire la sostenibilità nel tempo.

La sostenibilità economica di un Ente, però, passa obbligatoriamente dalla sua sostenibilità sociale, intesa come la capacità di creare valore per gli associati e/o la comunità di appartenenza. Ogni Ente deve chiedersi quale impatto genera per i propri stakeholder, attraverso quali interventi programmati, i cui risultati devono poter essere stimati, misurati e quindi rendicontati.

Il corso intende fornire un inquadramento affinché ogni Ente del Terzo Settore, tenuto conto del grado di strutturazione interna e in considerazione delle opportunità esterne, possa definire un piano di sostenibilità economica, efficace e coerente con le proprie possibilità e obiettivi, partendo dalla strutturazione di uno specifico "case for support".

CONTENUTI

1° incontro:

Verranno introdotti i concetti chiave che costituiscono le necessarie premesse per avviare azioni di fundraising coerenti ed efficaci, e analizzeremo alcuni strumenti di marketing utili per la definizione di una strategia di raccolta fondi.

- il fundraising in Italia: dati di scenario
- vision/mission/stakeholder map
- piramide del donatore e metodo LAI (link, ability, interest)
- strumenti di marketing a supporto: l'analisi SWOT, i target group
- mercati del fundraising
- case history

2° incontro:

Verranno presentate ed approfondite, secondo un approccio strategico ed operativo, le tecniche e gli strumenti di fundraising.

- la strategia di fundraising
- tecniche e strumenti di raccolta fondi
- il database dei donatori
- focus sulle nuove tendenze (es. crowdfunding..)
- case history

DOCENTE

Riccardo Rossano - Fundraising manager

ISCRIZIONI

Il corso è gratuito e a numero chiuso (max 35 persone); ed è rivolto sia ai responsabili e volontari delle ODV, delle APS che ai referenti delle Cooperative Sociali, delle Organizzazioni No Profit e delle Imprese Sociali. Per partecipare è necessaria l'iscrizione secondo le due diverse modalità sotto indicate:

- **ISCRIZIONE VOLONTARI E RESPONSABILI ODV, APS:** occorre compilare il modulo di iscrizione scaricabile dal sito www.celivo.it e inviarlo a Celivo firmato dal legale rappresentante. Per informazioni, contattare Celivo tel. 010 5956815 – e-mail celivo@celivo.it

- **ISCRIZIONE COOPERATIVE SOCIALI, ORGANIZZAZIONI NO PROFIT, IMPRESE SOCIALI:** è necessario iscriversi tramite Social Hub Genova registrandosi su [Eventbrite](https://www.eventbrite.com) . Per informazioni, contattare Social Hub Genova tel. 010 2467677 - e-mail info@socialhubgenova.it

Le iscrizioni ricevute si intendono automaticamente confermate. Sarà cura degli organizzatori ricontattare gli iscritti nel caso di rigetto della domanda, annullamento del corso, o in caso di esubero di iscrizioni. In caso di Allerta Rossa il corso si intenderà automaticamente annullato.