

RACCOLTA FONDI PER LE PICCOLE ORGANIZZAZIONI

Tipologia: IN PRESENZA

Docente: Elena Zanella

Durata: Corso di 8 ore - (dalle ore 09.00 alle 17.30*)
* pausa pranzo di mezz'ora

Data: 12/10/2024

Sede: Centro di Servizio per il Volontariato
Contrà Mure San Rocco 37/A – Vicenza

Obiettivi formativi:

Questo corso mira a fornire alle piccole organizzazioni non profit operanti sul territorio le competenze necessarie per migliorare le loro strategie di raccolta fondi, con un approccio pragmatico e orientato ai risultati. In particolare, ci proponiamo di:

- Far comprendere il contesto e il mercato del dono, fornendo ai partecipanti una comprensione approfondita del mercato delle donazioni, delle tendenze attuali e delle dinamiche che le influenzano, con particolare attenzione alle sfide e opportunità specifiche per le piccole organizzazioni non profit.
- Sviluppare capacità di autoanalisi organizzativa per favorire la costruzione di una propria identità distintiva e fare in modo che, a parità di condizioni, un donatore decida di donare al nostro ente e di confermare la scelta.
- Implementare la piramide del dono, guidando i partecipanti nell'adozione della piramide del dono come strumento strategico per la gestione dei donatori, segmentandoli in base ai livelli di contributo e applicando

strategie specifiche per ciascun segmento.

- Utilizzare strumenti di comunicazione efficaci, accompagnando i partecipanti all'uso consapevole degli strumenti di comunicazione più efficaci per ogni livello della piramide del dono.
- Trasformare donatori occasionali in donatori regolari, illustrando strategie e tecniche specifiche per fidelizzare i donatori, trasformando i donatori occasionali in donatori regolari attraverso comunicazioni personalizzate e relazioni durature.

Per farlo:

- Presenteremo casi di studio ed esempi di successo di altre organizzazioni, offrendo tips pratici e strumenti utili che i partecipanti possono adattare e implementare nelle loro campagne di raccolta fondi.
- Applicheremo quanto percorso grazie al lavoro di gruppo e al confronto.

Contenuti specifici:

- Modulo 1: Fondamenti del Fundraising
- Modulo 2: La Piramide del Dono e la Segmentazione del Donatore
- Modulo 3: Strategie per Trasformare i Donatori Occasionali in Donatori Regolari
- Modulo 4: Esercitazione Pratica e Lavoro di Gruppo

Il corso è progettato per fornire alle organizzazioni non profit di piccole dimensioni gli strumenti e le strategie necessarie per sviluppare campagne di raccolta fondi il più possibile efficaci. Suddiviso in quattro moduli per un totale di 8 ore, il corso combina teoria e pratica, con un focus particolare sulla trasformazione dei donatori occasionali in donatori regolari.

Il **primo modulo** introduce i partecipanti ai fondamenti del fundraising, esplorando il contesto e il mercato del dono, e fornendo strumenti per analizzare la propria organizzazione al fine di prepararsi efficacemente alla raccolta fondi. I partecipanti apprenderanno come identificare le risorse

disponibili e come sviluppare un approccio personalizzato e realistico.

Il **secondo modulo** è dedicato alla piramide del dono e alla segmentazione del donatore. Verranno illustrati i concetti chiave della piramide del dono e come applicarli per gestire strategicamente i donatori. Si esamineranno gli strumenti di comunicazione specifici per ogni livello della piramide, con l'obiettivo di creare messaggi efficaci e coinvolgenti.

Nel **terzo modulo**, l'attenzione si sposta sulle strategie per trasformare i donatori occasionali in donatori regolari. Attraverso l'analisi di esempi di successo e l'introduzione di tecniche di comunicazione personalizzata, i partecipanti impareranno come costruire relazioni durature e mantenere un dialogo significativo con i donatori.

Il **quarto modulo** è un'esercitazione pratica, in cui i partecipanti, divisi in gruppi, lavoreranno alla creazione di una campagna di comunicazione basata sulla piramide del dono. Questa attività pratica permetterà di applicare le conoscenze acquisite, elaborando piani di comunicazione dettagliati e ricevendo feedback costruttivi.

Questo corso mira a fornire alle piccole organizzazioni non profit le competenze necessarie per migliorare le loro strategie di raccolta fondi, con un approccio pragmatico e orientato ai risultati.

