



Atto d'Indirizzo n. 5
Inviato per mail

Ai Presidenti delle Associazioni Provinciali LILT

Ai Coordinatori Regionali della LILT

Loro Sedi

Oggetto: Formazione Fundraising.

Premesso che con specifico incarico era stata avviata a inizio 2021 una Task Force dedicata alle dinamiche di raccolta fondi, che potesse analizzare le operatività e le opportunità di sviluppo su tutto il territorio nazionale, evidenziando elementi migliorativi e l'introduzione di strumenti, risorse e attività nell'ottica dell'avvio di una concreta politica di raccolta fondi dell'organizzazione e che la Task force ha regolarmente svolto il suo compito attraverso il coinvolgimento di 9 partecipanti, un coordinatore e un consulente, nel corso di 15 successivi incontri collegiali, si informa che al termine del lavoro svolto la Task Force ha presentato un documento riepilogativo con 6 proposte di sviluppo per avviare concretamente un'attività coordinata di raccolta fondi nazionale di LILT.

Tra le proposte di sviluppo, figura un Corso di Formazione elaborato dal Centro Studi srl Società Benefit e coordinato dal Dott. Stefano Malfatti, Presidente del Festival del Fundraising, consulente che ha già accompagnato il primo anno di attività della Task Force Fundraising. Il corso è strutturato in un periodo di 6 mesi, composto da 5 differenti moduli e riservato alle risorse specificamente operative sul fundraising, per un massimo di 40 partecipanti. L'obiettivo del corso è quello di creare networking tra le persone dedicate alla raccolta fondi e contemporaneamente fornire loro le conoscenze e gli strumenti per un comune bagaglio di conoscenze tecniche, attrezzando le LILT alla gestione e alla buona riuscita di campagne di raccolta fondi. È prevista l'opportunità di svolgimento del corso da remoto che renderà sicuramente agile e percorribile la più intensa partecipazione delle persone coinvolte.

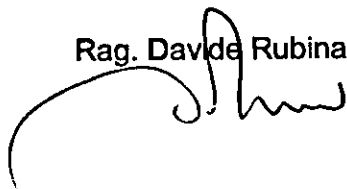
Si invitano i presidenti ad individuare all'interno della loro organizzazione una figura operativa da incaricare, con le opportune attitudini e che abbia già maturato piccole esperienze nell'ambito della raccolta fondi, in particolare nella gestione di campagne verso individui, aziende e/o richieste di finanziamento (grant) e a segnalare i nominativi e i riferimenti di queste risorse a sede.centrale@lilt.it, alle quali verrà somministrato specifico questionario al fine confermare o non confermare la loro partecipazione al corso di formazione.

Si allega la traccia di percorso formativo in fase di programmazione.

Con viva cordialità.

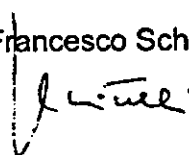
IL RESPONSABILE DIREZIONE E GESTIONE

Rag. Davide Rubinace



IL PRESIDENTE

Prof. Francesco Schittulli



ALLEGATO PROPOSTA DI PERCORSO FORMATIVO 2022

1. PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING

Il modulo fornisce una conoscenza accurata dei principi e delle migliori tecniche della raccolta fondi per il nonprofit alla luce dei nuovi media e delle nuove tecnologie, della riforma del welfare e del concetto di responsabilità sociale nelle imprese profit.

Con un taglio e una prospettiva economico-manageriale i partecipanti agli incontri possono determinare l'efficienza e l'efficacia delle varie strategie necessarie per affrontare le problematiche gestionali della loro specifica dimensione associativa

Output

- Progettare e realizzare piani di fundraising per fornire le risorse necessarie all'associazione e per raggiungere la mission e gli obiettivi statuari
- Applicare strategie professionali ed etiche nella realizzazione e valutazione dei piani di raccolta fondi

ESERCITAZIONI

La presentazione di case histories sarà occasione per coinvolgere i partecipanti in specifiche attività e moduli di lavoro volti all'assimilazione dei contenuti proposti

Totale ore di didattica: 10

2. MASS MARKETING PER IL FUNDRAISING

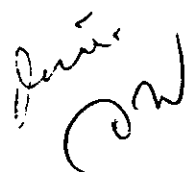
Attraverso l'analisi dei principali strumenti di marketing diretto, il loro utilizzo e la possibilità di essere inseriti all'interno dello stesso piano di raccolta fondi, i partecipanti scoprono come supportare la raccolta fondi dell'organizzazione in modo sostenibile nel tempo.

Si impara a conoscere i donatori e a stimolarne la donazione sia one-off che ricorsiva in un percorso che dall'acquisizione porta a gestirli per farli rimanere affiliati quanti più anni possibile.

Output

- Conoscere le varie tecniche di direct marketing e saperle collocare all'interno di un piano di fundraising massimizzando gli investimenti
- Costruire un'operazione di raccolta fondi di successo sugli individui
- Gestire correttamente un ciclo di comunicazioni con i sostenitori

Totale ore di didattica: 10



3. CORPORATE FUNDRAISING

Raccogliere fondi dalle aziende con risultati significativi significa curare attentamente il rapporto con gli interlocutori, dalla preparazione del materiale alla gestione del contatto e dell'incontro, fino alla cura della relazione una volta avviata la collaborazione.

Durante il modulo vengono forniti gli strumenti per una buona collaborazione con il mondo profit, analizzando le strategie che si possono adattare in base ai differenti tipi di progetto delle organizzazioni nonprofit. Partendo dai concetti chiave relativi all'impatto di un progetto, si analizzano inoltre le motivazioni, il ciclo di valutazione, lo stato dell'arte sulla misurazione, per poi andare nello specifico della metodologia SROI, Social Return on Investment, con buone pratiche a supporto.

Output

- Acquisire conoscenze per l'organizzazione delle risorse umane, economiche e strutturali per una campagna di corporate fundraising
- Apprendere gli strumenti applicativi del corporate fundraising e le competenze per implementare il sistema di valutazione delle attività

Totale ore di didattica: 8

4. GRANDI DONATORI E LASCITI TESTAMENTARI

Il corso affianca teoria e pratica per permettere ai partecipanti di conoscere e saper applicare i principi base che consentono di relazionarsi in modo positivo ed efficace con i Grandi Donatori e come progettare, sviluppare e gestire una strategia di raccolta fondi da lasciti testamentari

Un percorso che consente di muoversi in maniera adeguata al contesto della propria organizzazione, come definire una strategia personalizzata di acquisizione e gestione di ciascun potenziale donatore, come innovare la raccolta fondi e come utilizzare i canali istituzionali di comunicazione per parlare ai Grandi Donatori e ai potenziali testatori.

Output

- Pianificare e gestire una campagna di fundraising da Grandi Donatori
- Saper individuare i potenziali Grandi Donatori all'interno del database della propria organizzazione



- Ottenere le competenze necessarie per gestire la relazione con prospect e Grandi Donatori
- Superare paura ed imbarazzo legati alla richiesta di una grande donazione
- Saper gestire efficacemente le obiezioni del prospect in seguito alla richiesta di una grande donazione

Totale ore di didattica: 10

5. DIGITAL FUNDRAISING

In un mondo ormai completamente connesso, dove nel 75% delle donazioni c'è stata prima una ricerca di informazioni online, diventa fondamentale per un fundraiser comprendere l'importanza strategica del canale digital.

Vedremo insieme come l'online possa aiutare le realtà del terzo settore a sviluppare il processo di donazione online che ha inizio con la sensibilizzazione del donatore e finisce con la fidelizzazione.

Output

- Analisi del processo di donazione online (il funnel)
- Perché non si può fare a meno della comunicazione e del fundraising online
- Settare obiettivi realistici per la propria strategia di fundraising online
- Quali sono gli strumenti che abbiamo a disposizione? Analisi di strumenti quali SEO, Advertising (Google AdAds & Grants), Web Analytics, Crowdfunding, Mailing

Totale ore di didattica: 6

