



FUNDRAISING
Academy



CORSO EXECUTIVE

NOVITÀ

Mass Marketing e Individual Fundraising

Come iniziare, sviluppare e integrare la raccolta fondi da individui

MILANO,
Collegio Torrescalla
della Fondazione RUI
3-5 NOVEMBRE 2014

Daniele Fusi
Direttore Marketing
e Fundraising **ActionAid**

Giancarla Pancione
Responsabile
Donatori Individuali
Save the Children Italia





IMPARA DA ACTIONAID E SAVE THE CHILDREN A:

- **ACQUISIRE PIÙ DONATORI**
- **RENDERE REGOLARI I TUOI SOSTENITORI**
- **AUMENTARE LA QUOTA E LA VITA MEDIA DEI TUOI DONATORI**

NELL'UFFICIO DI ACTION4CHILDREN

Per tre giorni creiamo, progettiamo e studiamo l'attività di raccolta fondi da individui di una nuova organizzazione nonprofit, inventata ad hoc: Action4Children.

E sarà proprio come lavorare all'interno di un VERO ufficio fundraising.

Un corso completo, dove non manca proprio nulla: dal direct response marketing al direct mailing, passando dal face to face all'e-mailing, senza trascurare l'integrazione fra le varie tecniche di fundraising.

MODULO 1 - ACQUISIAMO NUOVI SOSTENITORI

Analizziamo i donatori declinati in tutti gli aspetti e progettiamo insieme il passaggio da donatori one-off a regolari. Chi sono i nostri sostenitori e come possiamo acquisirne di nuovi, come scegliere gli strumenti più efficaci e pianificare una campagna di raccolta fondi. In poche parole, **una panoramica completa delle tecniche di acquisizione donatori** per imparare a metterle subito in pratica in maniera integrata e strategica.

MODULO 2 - AUMENTIAMO IL LIFE TIME VALUE

Il ciclo di vita del donatore: scopriamo quali sono **i comportamenti dei nostri sostenitori per aumentarne la quota e la vita media**. Analizziamo insieme segreti e tecniche per realizzare un upgrade e una conversione di successo. Telemarketing, Face to face, Direct Mailing, TV: ecco tutti gli elementi che porteranno da 0 a 100 la raccolta fondi in una settimana. Provare per credere!



I DOCENTI CHE ABBIAMO SCELTO

Due docenti d'eccellenza, due fundraiser che lavorano "sul campo" tutti i giorni, in poche parole due dei migliori professionisti italiani della raccolta fondi da individui.



Daniele Fusi

Direttore Marketing e Fundraising **ActionAid**

Dopo aver lavorato nella consulenza per le organizzazioni nonprofit ed aver affinato le competenze in Cesvi dove ha ricoperto il ruolo di responsabile donatori individuali, approda in ActionAid. Attualmente è direttore marketing e raccolta fondi e "all'interno di ActionAid" gestisce uno staff di circa 40 persone con una raccolta annua intorno ai 50 milioni di euro. Autore del testo "Integrare il fundraising" (Edizioni Philanthropy), dal 2009 insegna al Master in Fundraising dell'Università di Bologna ed è relatore affermato sui temi della raccolta fondi.

Giancarla Pancione

Resp. Donatori Individuali **Save the Children Italia**

Ha iniziato a lavorare nella raccolta fondi circa 15 anni fa nell'ufficio di Amnesty International a Londra. Dopo 2 anni all'estero, nel 2001 comincia la sua carriera italiana presso Amnesty International dove lavora fino al 2004. Successivamente, per circa 2 anni, lavora presso l'UNHCR come direct marketing manager. Nel 2006 diventa responsabile del dipartimento donatori individuali di Save the Children. Dal 2006 al 2013 la raccolta fondi da individui di Save the Children Italia è passata da 6,3 milioni a 45,5 milioni. Ad oggi gestisce circa 25 persone ed è un punto di riferimento per gli uffici degli altri paesi.



LUNEDÌ 3 NOVEMBRE 2014

MARTEDÌ 4 NOVEMBRE 2014

MERCOLEDÌ 5 NOVEMBRE 2014

9.00 - 13.00

DANIELE FUSI - GIANCARLA PANCIONE

IL PIANO DI RECLUTAMENTO E GESTIONE SOSTENITORI

Planning, obiettivi e budget

- I donatori one-off da convertire
- I donatori regolari diretti
- Il valore per donatore
- Il costo per donatore

Direct Mail e Digital Fundraising

- Introduzione strategica
- Come creare la base donatori e sostenitori

GIANCARLA PANCIONE

FOCALIZZARSI SUI DONATORI REGOLARI

Face to Face

- Il piano 12-24 mesi
- Agenzie VS in-house: cosa scegliere?
- Case histories: dai centri commerciali alla strada e al door to door...

TV

- Direct Marketing applicato alla TV o telepromozioni?
- Utilizzare i video: dalla TV al web
- DTV
- TLP
- Web case histories
- Call Center: opzioni downgrade e altri prodotti

DANIELE FUSI - GIANCARLA PANCIONE

I PRODOTTI DI RACCOLTA FONDI

Non solo sostegno a distanza

- La creazione di un prodotto marketing per raccogliere fondi liberi
- Case histories di Save the Children e ActionAid (tutti prodotti provati ed esistenti!)

Donor journey

- Cross selling
- Up-selling

ESERCITAZIONE PRATICA

Il caso "Action4Children": presentazione del prodotto, creazione di un donor journey ad hoc (lavori di gruppo)

13.00 - 14.00

PAUSA PRANZO

PAUSA PRANZO

PAUSA PRANZO

14.00 - 17.00

ESERCITAZIONE PRATICA

Il caso "Action4Children": presentazione del caso, realizzazione della lettera e delle DEM (lavori sia individuali che di gruppo, presentazione di case histories)

DANIELE FUSI

Telemarketing

- Telemarketing inbound/outbound
- Sviluppo e conversione dei donatori da one-offer a regolari

ESERCITAZIONE PRATICA

Caso "Action4Children": creazione del piano TV, realizzazione dello script, scelta della struttura e gestione della risposta attraverso il customer care (lavori individuali)

DANIELE FUSI

Database e customer care

- Esempi di database
- Perché sono importanti
- Segmentazione e monitoring

DANIELE FUSI - GIANCARLA PANCIONE

Bomboniere, SMS e regali solidali

- L'importanza di diversificare per mitigare i rischi

Comunicare per la raccolta fondi

- Esempi di Save the Children e ActionAid, ma non solo...

Wrap up finale

- Consegna materiali
- Lavori di gruppo

17.00

INCONTRI DI CONSULENZA PERSONALIZZATI CON I DOCENTI

INCONTRI DI CONSULENZA PERSONALIZZATI CON I DOCENTI

INCONTRI DI CONSULENZA PERSONALIZZATI CON I DOCENTI

PERCHÈ VALE LA PENA PARTECIPARE

Torni in ufficio motivato e con tante idee in testa, pieno di nuove conoscenze e arricchito dal **confronto intenso con i docenti e con gli altri partecipanti**. Ma non solo, impari a conoscere ed **apprezzare meglio tutti gli strumenti di fundraising** che hai a disposizione. In particolare, fai esperienza su come:

- aumentare il numero di donatori one-off, regolari e le donazioni effettuate durante l'anno
- incrementare il numero di conversioni da one-off a regolari
- migliorare la quota media di donazione
- allungare la vita media del sostenitore sia one-off che regolare (ciclo di comunicazioni, ciclo di riattivazione, ricerche predittive e non sul comportamento)
- sfruttare al meglio le iniziative speciali

LA DIDATTICA INNOVATIVA

Non il solito corso, ma qualcosa di più: sarà come lavorare nell'ufficio di raccolta fondi da individui di un'organizzazione nonprofit e insieme definire strategia, sviluppo e crescita del piano sostenitori. Un approccio innovativo, moderno e concreto che unisce esercitazioni individuali e di gruppo, case histories a lezioni frontali. E non finisce qui: al termine delle lezioni puoi fissare un incontro individuale di approfondimento e confronto con i docenti. Si tratta di **una vera e propria consulenza personalizzata**, dedicata a te.

INFORMAZIONI LOGISTICHE

PERIODO DI SVOLGIMENTO
3-5 NOVEMBRE 2014

SEDE DEL CORSO

Collegio Torrescaglia della
Fondazione Rui, Aula Magna
Via C. Golgi, 36 - Milano
(zona Lambrate)

DIDATTICA

21 ore + incontri
di consulenza personalizzati

ORARIO DELLE LEZIONI

Dalle 9.00 alle 17.00.
A seguire incontri di consulenza
personalizzati con i docenti

REQUISITI

Diploma di scuola superiore

SCADENZA ISCRIZIONI

Giovedì 30 ottobre 2014

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 795,00 - La quota include libri,
dispense e tutto il materiale
didattico di riferimento.

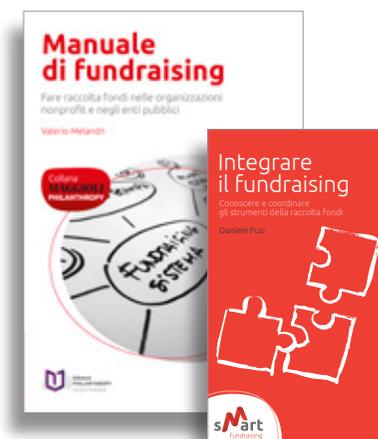
SCONTI

- Per due partecipanti della stessa organizzazione:
SCONTO DI € 150 sulla seconda quota di iscrizione
- Per i soci ASSIF, IID e APIS:
SCONTO DI € 35

IN OMAGGIO

"Manuale di Fundraising"
di Valerio Melandri

"Integrare il fundraising"
di Daniele Fusi





Per informazioni e iscrizioni

Coordinatrice didattica: Carlotta Petti

+39 0543 374151 - master@fundraising.it

www.master-fundraising.it