

Fundraising LAB

Calendario lezioni

1° EDIZIONE
16 SETTEMBRE
25 OTTOBRE
2024

SETTIMANA 0

Welcome Letter | Spedizione libro | Gruppo chiuso riservato (con tutor)

SETTIMANA 1

| | | | |
|----------------------|---------------|--------------|--|
| Lunedì 16 settembre | 10.00 - 12.00 | Lezione | } → Costruisci basi incrollabili per il tuo fundraising |
| Lunedì 16 settembre | 15.00 - 17.00 | Lezione | |
| Venerdì 20 settembre | 10.00 - 12.00 | Tutoring Q&A | |

SETTIMANA 2

| | | | |
|----------------------|---------------|---------------------|---|
| Lunedì 23 settembre | 10.00 - 12.00 | Lezione | } → Strumenti: cosa fare, in pratica. Piccole, medie donazioni |
| Lunedì 23 settembre | 15.00 - 17.00 | Laboratorio pratico | |
| Venerdì 27 settembre | 10.00 - 12.00 | Tutoring Q&A | |

SETTIMANA 3

| | | | |
|---------------------|---------------|---------------------|--|
| Lunedì 30 settembre | 10.00 - 12.00 | Lezione | } → Strumenti: cosa fare in pratica. Grandi donazioni: i cinque passi |
| Lunedì 30 settembre | 15.00 - 17.00 | Laboratorio pratico | |
| Venerdì 4 ottobre | 10.00 - 12.00 | Tutoring Q&A | |

SETTIMANA 4

| | | | |
|--------------------|---------------|---------------------|--|
| Lunedì 7 ottobre | 10.00 - 12.00 | Lezione | } → Costruisci il tuo piano passo passo |
| Lunedì 7 ottobre | 15.00 - 17.00 | Laboratorio pratico | |
| Venerdì 11 ottobre | 10.00 - 12.00 | Tutoring Q&A | |

SETTIMANA 5

| | | | |
|--------------------|---------------|-----------------|--|
| Venerdì 18 ottobre | 10.00 - 12.00 | Consegna lavori | } → Costruisci il tuo piano passo passo |
| Venerdì 18 ottobre | 15.00 - 17.00 | Consegna lavori | |

SETTIMANA 6

| | | |
|--------------------|---------------|----------------------|
| Giovedì 24 ottobre | 10.00 - 12.00 | Training individuale |
| Giovedì 24 ottobre | 15.00 - 17.00 | Training individuale |
| Venerdì 25 ottobre | 10.00 - 12.00 | Training individuale |
| Venerdì 25 ottobre | 15.00 - 17.00 | Training individuale |



* Le lezioni si svolgeranno in diretta sulla piattaforma Zoom *

Tutto ciò di cui hai bisogno per fare un ottimo piano di fundraising per la tua causa è una solida premessa, la scelta del messaggio, gli strumenti giusti, il piano (ovviamente) e il coraggio di proseguire verso il tuo obiettivo (questo lo metti tu!).

SETTIMANA 1

COSTRUISCI BASI INCROLLABILI PER IL TUO FUNDRAISING

CONTESTUALIZZARE

1. Perché il fundraising
2. Analisi dei competitor
3. La linea della Buona Causa

IL MESSAGGIO

1. Mission
2. Il caso e i suoi 4 volti
3. Il TUO messaggio
4. Problemi -> Soluzioni

LE TIPOLOGIE DI FUNDRAISING

1. La formula del fundraising
2. Vendita, Quasi Vendita, Fundraising
3. Piramidi Alte, Medie, Bizzarre
4. Donatore tipico e atipico

SETTIMANA 2 e 3

STRUMENTI: COSA FARE, IN PRATICA

PICCOLE DONAZIONI

1. Lettere di fundraising: il pack
2. Script reali di telemarketing
3. Eventi
4. Digital fundraising
5. Spot in TV (anche senza budget infiniti)

MEDIE DONAZIONI

1. La montagna del donatore
2. Piccoli donatori crescono
3. Donatori regolari
4. Verso i grandi donatori
5. Simulazione di colloqui

GRANDI DONAZIONI

- Identificare ↴
- Qualificare ↴
- Coltivare ↴
- Sollecitare ↴
- Ringraziare

SETTIMANA 4 e 5

COSTRUISCI IL PIANO PASSO PER PASSO

12 MESI DI PIANO

1. Target
2. Benefit del donatore
3. Tempistica di sollecitazione
4. Caso da proporre
5. Responsabilità operativa
6. Scelta degli strumenti
6. Meccanismo di raccolta

REALIZZA IL TUO PIANO

1. La Tabella dei Range
2. Investimento economico
3. Evita gli eroi solitari
4. Componi il TUO Fundraising Plan

GUARDA AL FUTURO

Bonus: 10 parametri per misurare il successo