

# 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	} → <b>Costruisci basi incrollabili per il tuo fundraising</b>
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	} → <b>Strumenti: cosa fare, in pratica. Piccole, medie donazioni</b>
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	} → <b>Strumenti: cosa fare in pratica. Grandi donazioni: i cinque passi</b>
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	} → <b>Costruisci il tuo piano passo passo</b>
Lunedì 7 ottobre	15.00 - 17.00	Laboratorio pratico	
Venerdì 11 ottobre	10.00 - 12.00	Tutoring Q&A	

### SETTIMANA 5

Venerdì 18 ottobre		Consegna lavori	→ <b>Costruisci il tuo piano passo passo</b>
--------------------	--	-----------------	--

### SETTIMANA 6

Da Lunedì 28 ottobre a martedì 5 novembre 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