

Il fundraising per le istituzioni scolastiche: perché e come farlo

Mattina (5 ore)

1 - Il fundraising: una sfida per le scuole italiane

- Il fundraising in una prospettiva evolutiva: da filantropismo a strategia di sostenibilità del welfare
- Uno sguardo alle esperienze in atto in Italia e nel mondo
- Definizione di fundraising
- Fundraising e scuole: punti di forza e criticità

2 - Il ciclo di fundraising: come ideare, progettare, realizzare e gestire la raccolta fondi

- Lo start up del fundraising. Quattro condizioni per partire: mission sociale, valore aggiunto, governance, obiettivi chiari
- Analizzare il caso per elaborare una strategia
- Elementi di analisi dell'organizzazione dell'ambiente di riferimento
- Cosa è una strategia di raccolta fondi

3 - La raccolta fondi da individui I

- Acquisire, fidelizzare e valorizzare i donatori
- Come individuare i target di raccolta fondi: l'importanza dell'analisi del capitale relazionale

Pomeriggio (3 ore)

4 - La raccolta fondi da individui II

- L'importanza di un comitato di raccolta fondi negli istituti scolastici
- Rassegna dei principali strumenti di raccolta donazioni per le scuole (mailing; eventi e attività paradidattiche, 5 per 1000, le raccolte on line, network e personal fundraising, programmi ex alunni, ecc.)
- La procedura di progettazione di un'attività di raccolta donazioni
- Esempificazione di un caso a partire dall'esperienza condotta dai partecipanti

5 - La raccolta fondi da aziende

- Sponsorizzazioni, donazioni, partnership: caratteristiche e differenze
- L'azienda come attore sociale: l'importanza delle politiche di responsabilità sociale d'impresa
- Rassegna delle principali forme di corporate fundraising (filantropia, sponsorizzazione di eventi e strutture, finanziamento di progetto, Cause related marketing, secondement, partnership complesse, ecc..)
- La procedura di progettazione di un'attività di corporate fundraising
- Esempificazione di un caso a partire dall'esperienza condotta dai partecipanti

6 – La governance del fundraising nella scuola

- Chi fa cosa
- Modelli di startup del fundraising

Docente: **Massimo Coen Cagli**



Autore del primo manuale italiano sul Fundraising (Carocci, 1998) dopo 20 anni di impegno nella dirigenza di organizzazioni non profit ha dato vita ad un network di professionisti attivi nel campo della consulenza, della formazione e della ricerca per l'empowerment del terzo settore e dei servizi pubblici. È direttore scientifico della Scuola di Roma, docente presso primarie università italiane e presso master post universitari. E' membro del Comitato Scientifico del Festival del Fundraising.

Negli ultimi anni ha concentrato la sua attenzione sul fundraising per i servizi pubblici e di interesse collettivo (scuole, biblioteche, istituti artistici e culturali, ecc.) nel quadro più ampio dei nuovi approcci alla sostenibilità del welfare sociale.

Co-autore di *"Il Fundraising per la scuola 2.0"* (Spaggiari Editore, 2014).