



# MODULO FORMATIVO

## Pianificazione di una campagna di raccolta fondi

Natale è il periodo migliore per raccogliere donazioni e nessuna organizzazione dovrebbe prendersi il lusso di rinunciare a tale opportunità per mobilitare risorse con cui perseguire la propria missione. Ma come ogni campagna, anche la campagna natalizia deve essere pianificata e perché tutto funzioni occorre partire con largo anticipo, di norma sin dalla primavera, dato che è necessario che tutto sia perfettamente operativo già dall'inizio di novembre. Bisogna stabilire la finalità, definire gli obiettivi, individuare i potenziali donatori, segmentarli e quindi definire un messaggio e una modalità di comunicazione adatta per ogni segmento. Non si tratta di attività particolarmente complesse, ma sono tutte indispensabili se si vuole avere successo e troppo spesso gli enti si dimenticano di implementarle compromettendo così l'efficacia dell'intera campagna. Gli studenti verranno seguiti nel definire un percorso che permetta loro di essere accompagnati nella predisposizione e nella realizzazione di tutti questi passaggi con momenti di verifica mensili, così che alla fine dell'estate il piano sia pronto, possa essere approvato dagli organi competenti e quindi implementato in modo efficace.



08/01/2025 - 25/02/26

104 ore di lezioni online

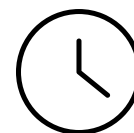
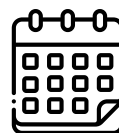
16 ore di esercitazioni



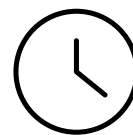
2.500 euro

## Pianificazione di una campagna di raccolta fondi

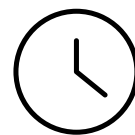
### LEZIONI



Missione, identità e visione, cosa sono e perché sono importanti	08/01/2025	2 ore
Quale bisogno dei donatori soddisfiamo	10/01/2025	2 ore
La WBS	13/01/2025	2 ore
Comunicare e coinvolgere la propria comunità di riferimento	15/01/2025	2 ore
Il progetto	17/01/2025	2 ore
Gantt e Pert	20/01/2025	2 ore
Le liste e loro segmentazione	24/01/2025	2 ore
Analisi campagna 2024	27/01/2025	2 ore
Gli obiettivi di raccolta	31/01/2025	2 ore
Analisi problemi negli incontri	07/02/2025	2 ore

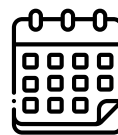


Storie e immagini	10/02/2025 17/02/2025 05/09/2025 12/09/2025	8 ore
Analisi problemi nelle telefonate	14/02/2025	2 ore
Eventi per grandi donatori	21/02/2025 28/02/2025	4 ore
Marketing	24/02/2025 17/03/2025 24/03/2025 14/04/2025 12/05/2025 19/05/2025 06/06/2025 13/06/2025 16/06/2025 23/06/2025	20 ore
Le lettere	07/03/2025 14/03/2025 21/03/2025	6 ore
Analisi degli obiettivi della Campagna	10/03/2025	2 ore
Il personal fundraising	28/03/2025	2 ore
Il crowdfunding	04/04/2025	2 ore
Analisi campagna grandi donatori	07/04/2025	2 ore



Le vendite di modica entità	11/04/2025	2 ore
Eventi per piccoli donatori	18/04/2025 02/05/2025	4 ore
Analisi campagna medi donatori	05/05/2025	2 ore
La pagina di atterraggio	09/05/2025	2 ore
La gestione delle sponsorizzate	16/05/2025	2 ore
Gli strumenti per l'invio dei messaggi, SMS, WhatsApp	23/05/2025	2 ore
Gli strumenti per l'invio delle lettere	30/05/2025	2 ore
Analisi campagna piccoli donatori	09/06/2025	2 ore
Gli strumenti (CRM, landing, messaggi)	24/09/2025	2 ore
Confronto delle campagne	01/10/2025 03/10/2025	4 ore
Tributario	17/10/2025 03/11/2025 05/11/2025	6 ore
Confronto andamento campagna	17/11/2025 02/12/2025	4 ore
Valutazione della campagna	25/02/2026	2 ore

# ESERCITAZIONI



Esercitazione sulla segmentazione	01/03/2025	4 ore
Esercitazione sugli obiettivi di raccolta	22/03/2025	4 ore
Esercitazione sui piani di raccolta	07/06/2025	4 ore
Esercitazione sul piano di campagna	21/06/2025	4 ore



# ULTERIORI INFORMAZIONI

Le lezioni si terranno online e le esercitazioni si terranno con modalità mista online e in presenza presso l'Università dell'Insubria di Como.

L'iscrizione dovrà essere completata sul sito dell'Università dell'Insubria a questo link.

Ciclo di lezioni per la Pianificazione di una campagna di raccolta fondi

