



Potenziare il fundraising attraverso la relazione

Docente: Roger Bergonzoli

Durata: 8 ore

Date: sabato 17 novembre (9:00 – 17:30 con mezz'ora di pausa pranzo)

Sede: Centro di Servizio per il Volontariato della provincia di Vicenza
Contrà Mure San Rocco 37/A - Vicenza

Obiettivi formativi

È possibile ottenere più donazioni senza incrementare il numero di richieste ai donatori col rischio di metterli sotto pressione e dunque di perderli? La costruzione di una relazione con un approccio multicanale (dal social network per arrivare fino alla scrittura calligrafica) che mette al centro la persona (donatore) permette una fidelizzazione elevata con redemption crescente. La relazione non è basata sulla donazione ma sul senso di appartenenza che a sua volta genera fidelizzazione. Gli strumenti di comunicazione odierni permettono la gestione, su larga scala, di relazioni fortemente personalizzate; utilizziamoli!

Obiettivo della sessione è quello di fornire concept, idee, tecniche e strumenti, testati sul campo e supportati da dati concreti, applicabili con costi contenuti nella propria organizzazione non profit per potenziare il fundraising.

Contenuti specifici

- **Introduzione alla comunicazione fundraising oriented:**
 - Campagna
 - Eventi speciali
 - Sms solidali
 - Lasciti testamentari
- **Contesto di riferimento case history**
- **Relazione – concept e gestione**
 - Comunicazione
 - Ascolto
 - Database
 - Multicanalità
- **Strategie**
 - Ringraziamenti
 - Facebook
 - SMS
 - Lead generation

- **3 case history**

- Evento in sede
- Cartolina donatori
- Evento di piazza

Destinatari

Volontari, responsabili e dirigenti delle associazioni di volontariato della provincia di Vicenza.