

*Il “bottino” da spartire potrebbe arrivare fino a **660 milioni di euro**: questo è quanto può valere il 5 x mille dei contributi fiscali versati in Italia. Ci sono però oltre 30.000 organizzazioni che se lo “contendono”: riuscire ad appassionare con la propria proposta i contribuenti non è quindi un’impresa facile.*

Vista l’importanza dell’ argomento e i tanti aspetti da considerare, il Consorzio Fare, nell’ambito delle giornate “*i laboratori ..per fare*”, vi propone

Raccolta fondi: con (o senza) il 5 x mille

Obiettivo della giornata

A chi già si occupa di raccolta fondi o a chi inizia attività di promozione della propria organizzazione - con (o senza) il contributo del 5 x mille - offre utili supporti per:

- identificare ed approfondire gli strumenti di comunicazione del direct marketing
- valutare come operare: con quanti investimenti, con quali attese di ritorno
- confrontare numerosi casi per comprendere il percorso da compiere

Argomenti trattati

- Gli universi di percezione di un messaggio.
 - Classificazione del target.
 - Identificazione dell’atteggiamento del donatore e percorsi di coinvolgimento
- I mezzi di comunicazione: media relazionali e mass media.
 - Gli strumenti di comunicazione del Direct Marketing
 - Come ottimizzare le relazioni telefoniche
 - La logica di pianificazione e di controllo costi e risultati delle campagne indirizzate al donatore privato o al management aziendale
- Internet e la community per parlare ai potenziali donatori

NOTE ORGANIZZATIVE

Destinatari: chi si occupa di promozione della propria organizzazione e desidera adottare o migliorare le tecniche di direct marketing per la raccolta fondi

Data: giovedì 23 marzo, dalle ore 9.15 alle ore 17.30

Sede: via Santa Sofia, 18 Milano (presso la società Tesi)

Docenti: Italo De Mas. Partner della società RCD & Partners, vicepresidente per la formazione di AIDIM (Associazione Italiana per il Direct Marketing). Da oltre trenta anni si occupa di comunicazione e di formazione per il direct marketing e ha maturato interessanti esperienze nel mondo non profit (AIRC, ALT, ANED, ANFASS, CIPSI, FAI, Lega del Filo d'oro.....)

Massimo Tafi. Partner della società di relazioni pubbliche Business Press dove svolge attività di consulenza nell'area della comunicazione corporate

Contributo di partecipazione: €50

Documentazione: copie degli interventi e il piccolo manuale " 101 modi per migliorare le vostre redemption" di Alan Rosenspan.

Per informazioni: formazione@consorziofare.org o telefonare allo 026691845 (sig.ra Eugenia Spallino).

Il Consorzio fare per lo sviluppo del Non Profit è composto da un gruppo di società di consulenza (TESI, MIDA, AIATI, GET SOLUTION) e da singoli professionisti che hanno deciso di mettere a disposizione dell'area non profit la propria professionalità e la propria esperienza.

Il consorzio non ha scopo di lucro ed è stato istituito per perseguire tre fondamentali obiettivi: favorire lo sviluppo di una coerente cultura del management nel non profit, essere un luogo d'incontro e di scambio di esperienze e di "pratiche operative", favorire le organizzazioni del non profit nel perseguimento della loro missione attraverso una corretta applicazione di cultura gestionale che permetta di essere efficaci e competitivi senza perdere identità e idealità.

Per avere maggiori informazioni sull'attività del Consorzio Fare: www.consorziofare.it

Vi informiamo che ai sensi dell'art. 7 del Decreto 196/03 in qualunque momento potete richiedere la cancellazione dei Vostri dati personali dalle banche dati del Consorzio Fare inviando una e-mail al seguente indirizzo formazione@consorziofare.org



Consorzio Fare - Consorzio per lo Sviluppo del Non Profit

C.F. - P. IVA - Reg. Imprese MI: 03896440967

Sede legale ed operativa: via Santa Sofia, 18 • 20122 Milano • Tel 02.58413333 • Fax 02.58312902

Sede amministrativa: via Vittoria Colonna, 7 • 20149 Milano • Tel 02.48193232 • Fax 02.4989804