



UNITÀ 3: IMPLEMENTAZIONE DI UN'AZIONE DI FUNDRAISING VERSO I DONATORI

INTRODUZIONE

Breve descrizione dell'Unità



Questa unità ti sarà d'aiuto nell'approntare una strategia specifica che tenga conto e dei singoli obiettivi dell'organizzazione e della visione finale. In sintesi:

- i) Valutazione dei rischi e individuazione delle problematiche
- ii) Preparare un piano d'azione generale di fundraising
- iii) Focalizzare gli indicatori della tua azione di fundraising

Dichiarazioni di competenza

Definire una strategia globale di fundraising che tenga conto di una visione olistica della campagna e delle diverse azioni necessarie per raggiungere gli obiettivi generali dell'organizzazione. Tale strategia deve tenere in considerazioni le problematiche connesse alla sua implementazione sul campo.

Obiettivi di apprendimento

- Individuare gli elementi principali di una campagna di fundraising considerandola nel suo insieme, essere in grado di elaborare un piano d'azione informato al pari di un piano aziendale
- Individuare i principali canali e strumenti digitali più adeguati per una campagna
- Saper impostare parametri e contenuti ottimali per una campagna
- Individuare i principali ostacoli all'implementazione di una campagna e stabilire una strategia in grado di risolvere queste problematiche
- Saper gestire e conoscere gli aspetti relativi al trattamento e alla tutela dei dati personali nell'ambito di una campagna di fundraising online (archiviazione elenco contatti, diritto all'oblio etc.)
- Saper avvalersi dei principali strumenti del fundraising digitale
- Come restare in contatto con i donatori

Parole chiave



Cofinanziato dal
programma Erasmus+
dell'Unione europea



2019-1-FI01-KA204-060827

- Donatori
- campagna
- piano strategico

Hashtag dell'Unità

#TimeToDonate

Durata della sessione

La durata attesa per lo svolgimento di questa Unità è pari a 5 ore.