



## MAJOR DONOR FUNDRAISING

Percorsi innovativi per collaborare con i mecenati

*Corso operativo*

**Relatrice:** Elisa Bortoluzzi Dubach

### Presentazione

Mecenatismo, filantropia e cultura della generosità sono valori fondanti la società civile. In Svizzera e all'estero l'azione dei privati in campo sociale e culturale incide in modo sempre più significativo, e il settore della cultura è tra i principali ambiti d'intervento.

Il corso operativo, articolato in due giornate, fornisce una ricca e aggiornata panoramica delle modalità più efficaci per interagire con grandi donatori, mecenati e filantropi.

Nella prima giornata i partecipanti approfondiranno il tema dell'interazione con questi soggetti: chi sono gli attori che agiscono in questo settore, chi sono i grandi donatori e come ragionano? Il corso fornirà risposte concrete sulle loro attese e motivazioni, come reperire le informazioni per entrare in contatto con loro, quali sono le condizioni da osservare se si desidera ottenere e mantenere nel tempo la loro collaborazione.

La seconda giornata sarà invece dedicata al tema dell'acquisizione sistematica di grandi donazioni, alla campagna di raccolta fondi, ai capitali. Metodi, pianificazione e strumenti necessari saranno oggetto di un'analisi sistematica con molti esempi dalla prassi nazionale e internazionale. L'obiettivo finale è quello di favorire la conoscenza e migliorare le competenze necessarie per gestire in modo ottimale il processo di fundraising.

### Destinatari

Responsabili e coordinatori di istituzioni culturali e sociali, servizi, associazioni e progetti no profit, consulenti culturali e operatori sociali, formatori.

### Date

Sabato 14 marzo 2020: 10:00-13:00, 14:00-18:00

Domenica 15 marzo 2020: 9:00-13:00, 14:00-17:00

### Iscrizioni

Entro il 28 febbraio 2020 su [www.conservatorio.ch/IscrizioneMajorDonorFundraising](http://www.conservatorio.ch/IscrizioneMajorDonorFundraising)

### Costo

CHF 280,- (comprensivi di materiale didattico e tassa di certificazione).

### Certificato

Attestato di frequenza. La frequenza al corso dà diritto a 1 ECTS.

### Luogo

Aula Mansarda (3° piano), Conservatorio della Svizzera italiana, via Soldino 9, 6900 Lugano.



## Modalità didattiche

Il corso prevede un percorso formativo in cui a lezioni frontali e testimonianze si alternano workshop ed esercitazioni pratiche per permettere l'assimilazione degli strumenti e dei contenuti appresi. Ampio spazio nel corso delle lezioni verrà anche riservato a casi concreti in Svizzera e all'estero.

## Programma Sabato 14 marzo 2020

- 10.00 - 11.15 Definizione e Il concetto di grande donazione; punti di convergenza e divergenza con sponsoring e corporate social responsibility  
Il mercato delle grandi donazioni in Svizzera: fatti, cifre, attori  
Perché i donatori investono  
Le linee guida per la donazione
- 11.15 - 11.45 Pausa
- 11.45 - 13.00 Predisporre la raccolta di grandi donazioni  
Il caso per la raccolta fondi  
Il database per il fund raising  
La pianificazione dei materiali per la campagna  
Il budget per la raccolta di grandi donazioni  
Creare una tabella del range delle donazioni  
Il data base  
Il calendario per la raccolta delle grandi donazioni: come si redige, quali attività vanno inserite, come monitorarlo
- 13.00 - 14.00 Pausa pranzo
- 13.30 - 15.00 Il Moves Management: Definizione  
Identificare i potenziali grandi donatori  
Reperire le informazioni: individuare i grandi donatori, valutarli e classificarli  
Fonti di informazione
- 15.30 - 16.00 Pausa
- 16.00 - 16.45 Sensibilizzare i grandi donatori: definizioni  
Come individuare le attività adatte  
Come relazionarsi con i grandi donatori nel tempo
- 16.45 - 17.00 Pausa
- 17.00 - 18.00 *Incontro con Giuseppina Panza di Biumo, mecenate e collezionista*

## Programma Domenica 15 marzo 2020

- 10.00 - 11.15 Sollecitare i grandi donatori  
Come entrare in contatto con i grandi donatori e interessarli a un progetto  
Come finalizzare le informazioni sui potenziali donatori  
Come prendere un appuntamento con un potenziale donatore  
Che cosa dire all'appuntamento e come rispondere a possibili obiezioni  
Perché bisogna chiedere una somma specifica
- 11.15 - 11.45 Pausa
- 12.00 - 13.00 *Incontro con Marilena Citelli Francese, collezionista e mecenate*
- 13.00 - 14.00 Pausa pranzo



14.00 - 15.00 La Campagna capitali

Che cos'è una campagna capitali? Definizione e contesto

Tipi di campagna raccolta capitali

Caratteristiche di una campagna raccolta capitali

Best practice

Processo di pianificazione

15.00 - 15.30 Pausa pranzo

15.30 - 16.45 Il processo di pianificazione di una campagna di raccolta capitali

Realizzazione della campagna:

- Fase silente: Condurre la fase interna: definire il gruppo di lavoro, proseguire la ricerca e avviare i contatti con i grandi donatori

- Fase delle donazioni anticipate: garantirsi donazioni consistenti da parte dei grandi donatori, sollecitare altre personalità a diventare donatori-come far intervenire i membri del comitato di patrocinio.

- Fase pubblica: Le attività in internet: il barometro del successo, altre attività in internet. Le attività di ufficio stampa. Gli eventi: quando e come convocare i donatori. Le attività di comunicazione con i donatori. L'uso dei testimonial.

- Fase conclusiva: modalità di valutazione dei risultati, attività di ringraziamento delle persone coinvolte, attività di comunicazione esterna per celebrare i risultati.

Esempi

16.45 - 17.00 Domande/risposte

17.00 Fine del seminario

## Obiettivi

- Acquisire conoscenze pratiche e teoriche relative al tema dei grandi donatori e capire quali sono le ragioni che li inducono a donare.
- Apprendere e applicare i principali strumenti per interagire con loro, costruire una rete di relazioni e mantenerla nel tempo.
- Gestire ogni fase del lancio di una campagna capitali dallo studio di fattibilità alla realizzazione operativa.
- Acquisire la capacità di implementare principi, tecniche e strategie apprese a lezione nella prassi dell'operatività della propria istituzione.

## Testi di riferimento

Elisa Bortoluzzi Dubach, *Lavorare con le Fondazioni, Guida operativa di fundraising*, Milano, 2014, (Franco Angeli Editore).

Elisa Bortoluzzi Dubach, *Mäzeninnen-Denken-Handeln-Bewegen*, Haupt Editore 2016.

## Relatrice

Elisa Bortoluzzi Dubach, consulente di Relazioni Pubbliche, Sponsorizzazioni e Fondazioni, è docente presso varie università e istituti di studi superiori in Svizzera, Germania e Italia. È stata capoprogetto di campagne nazionali e internazionali ed è autrice di numerose pubblicazioni e contributi specialistici apparsi su quotidiani, riviste e manuali ([www.elisabortoluzzi.com](http://www.elisabortoluzzi.com)).

### **Giuseppina Panza di Biumo**

Nata a Milano, il 29 dicembre del 1958, Giuseppina è la seconda e unica figlia femmina dei cinque figli di Giuseppe e Giovanna Panza di Biumo.

Ha studiato come interprete traduttore a Milano e nel 1988 ha iniziato a lavorare nella collezione di famiglia, occupandosi inizialmente part-time del riordino dell'archivio, lavoro già iniziato dal padre e dal fratello Giovanni.

Giuseppina sarà sempre più coinvolta, fino a diventare curatrice, direttrice e responsabile delle pubbliche relazioni della collezione Panza, ruoli che ancora oggi ricopre a tempo pieno. Ha viaggiato molto con i genitori, iniziando così a conoscere personalmente artisti, galleristi, direttori dei musei e molte altre persone attive nel mondo dell'arte contemporanea, vicine a Giuseppe e Giovanna Panza di Biumo. Già prima della morte del padre, Giuseppina si è occupata dell'allestimento di tutte le mostre della collezione ed in alcuni casi della loro concezione e realizzazione: le mostre all'Hirshhorn Museum di Washington e al Lucca Museum di Lucca; la mostra d'arte concettuale al MART di Rovereto; alla galleria San Fedele di Milano, all'Accademia di San Luca a Roma; a Palazzo Penna e alla Galleria Nazionale di Perugia; alla Gam di Milano. Spesso invitata a tavole rotonde, conferenze e presentazioni di mostre, Giuseppina scrive pamphlets sulla collezione e gli artisti che ne fanno parte. Inoltre fa parte delle giurie di alcuni premi per l'arte contemporanea ed è una dei garanti di Villa Panza, donata al FAI da Giuseppe Panza di Biumo nel 1996 e aperta al pubblico nel 2000.

Giuseppina Panza di Biumo si dedica attivamente a promuovere e rendere il più possibile visibile la collezione Panza, mantenendo molteplici rapporti in Italia e all'estero.



### **Marilena Citelli Francese**

Marilena Citelli Francese è Presidente di Musadoc, associazione già attiva nella promozione e nella comunicazione di eventi culturali in Italia e all'estero, e fa parte dal 2016 del Board della Casa Italiana alla New York University. Convinta asseritrice di quanto la cultura definisca il valore sociale di un Paese, come moglie dell'Ambasciatore italiano a Berna, ha organizzato numerosi eventi che parlassero delle eccellenze italiane, tra cui un'importante mostra sull'arte del '900. Nel 2009 ha organizzato, come presidente degli *Amici del Museo di Israele a Gerusalemme*, presso l'Auditorium di Roma il concerto: "*In memoria di Yitzhak Rabin*" diretto dal Maestro Lorin Maazel. Ogni anno organizza per conto della Presidenza del Consiglio dei Ministri un evento per il Giorno della Memoria: il primo concerto è stato nel 2014 "*I violini della Speranza*", con i violini originali suonati nei campi di sterminio; nel 2017 ha commemorato i 100 anni del Maestro Toscanini, uomo giusto e grande testimone del '900, con una mostra a La Scala di Milano e con il concerto

*“Toscanini. Il coraggio della musica”*, replicato poi negli Stati Uniti.

Nel 2018 ha prodotto *“Il Processo”*, sul tema della difesa della razza e dei diritti umani, e poi, per conto dell’IHRA-International Holocaust Remembrance Alliance, l’Opera *“Giobbe”*, presentata in prima mondiale presso le Terme di Diocleziano a Roma.

A gennaio 2020 ha prodotto sempre per il Giorno della Memoria, il concerto *“Là dove giace il cuore”* sul tema dell’esilio, che verrà replicato a Palermo e alle Nazioni Unite.

Ha vissuto fra Italia, Stati Uniti e Svizzera e, durante il lungo soggiorno americano, si è battuta per i diritti umani e si è occupata di Arte come valore, non solo culturale, ma come simbolo di inclusione sociale basato sul rispetto reciproco e sulla solidarietà.

Dopo l’11 settembre ha creato l’associazione *Women For Cross Cultural Understanding*, convinta che le donne hanno e avranno un ruolo sempre più importante nella lotta contro la discriminazione razziale e dal 2019 fa parte del Board di *Visionarie, donne tra cinema, tv e racconto*.

## Responsabile

Carlo Ciceri, Responsabile della Formazione Continua

[servizi.accademici@conservatorio.ch](mailto:servizi.accademici@conservatorio.ch)