



MAJOR DONOR FUNDRAISING

Percorsi innovativi per collaborare con i mecenati

Corso operativo, con frequenza in presenza o in remoto

Relatrice: Elisa Bortoluzzi Dubach

Date

Sabato 24 ottobre 2020: 9:30-12:30, 14:00-16:45

Domenica 25 ottobre 2020: 9:30-12:30, 14:00-17:30

Iscrizioni

Entro il **18 ottobre 2020** su www.conservatorio.ch/IscrizioneMajorDonorFundraising

Destinatari

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

Costo

Frequenza in presenza: CHF 280 / € 260 (comprensivi di materiale didattico e tassa di certificazione).

Frequenza in remoto: CHF 200 / € 190 (comprensivi di tassa di certificazione)

Certificato

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

Luogo

In presenza: Aula Magna del Conservatorio della Svizzera italiana, via Soldino 9, 6900 Lugano.

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.

Programma

Sabato 24 ottobre 2020

- 09.30- 10.45 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
- 10.45-11.15 Pausa
- 11.15-12.30 Moves Management: Definizione
Identificare i potenziali grandi donatori
Reperire le informazioni: individuare i grandi donatori, valutarli e classificarli
Fonti di informazione
- 12.30- 14.00 Pausa
- 14.00-15.00 Sensibilizzare i grandi donatori: definizioni
Come individuare le attività adatte
Come relazionarsi con i grandi donatori nel tempo
- 15.00-15.30 Pausa
- 15.30-16.30 *Testimonianza in remoto con la mecenate e collezionista Giuseppina Panza di Biumo*
- 16.30- 16.45 Discussione; fine della prima giornata di corso



Domenica 25 ottobre 2020

09.30 - 10.45 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

10.45 - 11.15 Pausa

11.15- 12.30 Stewardship: Come tenere viva la relazione con i mecenati nel tempo

12.30- 14.00 Pausa

14.00-15.00 La Campagna capitali

Che cos'è una campagna capitali? Definizione e contesto

Tipi e caratteristiche di campagna raccolta capitali

Best practice

Processo di pianificazione

15.00-15.30 Pausa

15.30-16.30 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

16.30- 17.15 *Testimonianza in remoto con la collezionista e mecenate Marilena Citelli Francese*

17.15- 17.30 Domande/risposte; 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).

Ospiti

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 assertrice 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*.

Per informazioni

servizi.accademici@conservatorio.ch