

Conferenza Internazionale sulla Distrofia muscolare Duchenne e Becker
18 – 20 febbraio 2011

Abstract

19 febbraio 2011

Per aiutare Parent Project

Sessione dedicata a genitori, amici e volontari che vogliono migliorare le proprie capacità di organizzazione di eventi o di raccolta fondi a sostegno di Parent Project.

Valentina Fabbri – Fund Raising e Marketing, La Bussola & La Clessidra

Il fund raising è un'attività strutturata che si basa su due principi guida dell'economia moderna: il principio di reciprocità ed il principio di partnership di interesse.

Raccogliere fondi significa mostrarsi all'esterno, comunicare, chiedere sostegno in modo strutturato e non occasionale; quindi, informare, sensibilizzare, coinvolgere.

L'evento è un momento utile ed importante per coltivare la relazione con i potenziali donatori e i donatori.

Obiettivo di questa presentazione è condividere alcune idee su diverse proposte di evento, volte alla raccolta fondi, ed introdurre alcuni consigli sulle azioni da compiere per pianificare al meglio un progetto benefico.

Verrà posta attenzione, inoltre, sul comunicato stampa, utile strumento per comunicare le iniziative e le novità riguardanti l'Associazione; sulla lettera di ringraziamento ed il suo valore nell'aumentare la fedeltà del donatore, rafforzare la relazione e la possibilità di ricevere, in futuro, donazioni più elevate.

Infine, l'incontro toccherà il tema dei "mercati" di riferimento, in Italia, per la raccolta fondi (persone, imprese, fondazioni bancarie, enti pubblici), degli strumenti e delle tecniche di cui avvalersi per rivolgersi e dialogare con i suddetti interlocutori.