

Programma Giornaliero

I numeri di pagina si riferiscono alle descrizioni delle sessioni nella brochure

Mercoledì 12 maggio

10,00 - 12,00 Registrazione – Atrio Grand Hotel

12,00 - 14,00 Networking lunch – PalaFestival

13,30 - 14,00 **Sessione Matricole** per chi è al suo primo Festival – Atrio Padiglione delle Feste

14,00 - 15,15 Sessione Plenaria iniziale: *l'esperienza si fa metodo* – Padiglione delle Feste

15,30 – 16,45 Sessioni Workshop 1	Relatori	Sala
Conversare con il donatore. Come la strutturazione di un piano di gestione pluriennale basato sulla conversazione può migliorare la raccolta fondi (pag. 17)	Daniele Fusi, Ilaria Affer	GH piano terra 1
Fare fundraising al telefono: implementazione e gestione del telemarketing per il nonprofit (pag. 17)	Francesco Sciacca	GH piano terra 2
Come condurre una semplice campagna lasciati senza costi nè rischi <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 14)	Richard Radcliffe	GH interrato 1
L'eccitante mondo del direct fundraising <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 18)	Stephen Pidgeon	GH interrato 2
I social media per la comunicazione nonprofit (pag. 19)	Luca Conti	GH interrato 3
Il fundraising del futuro: 10 buone idee per investire SUBITO sulle nuove frontiere della raccolta fondi (pag. 15)	Massimo Coen Cagli, Andrea Caracciolo	Benessere 1
Community fundraising: quando Davide incontra Golia. Come una piccola organizzazione nonprofit può costruire, gestire e fidelizzare una relazione con una fondazione bancaria (pag. 13)	Guya Raco	Benessere 2
Laboratorio di strategia di fundraising: come affrontare le sfide del futuro (pag. 16)	Laura Maywald	Benessere 3
Face to face fundraising: il dialogo diretto con il donatore (pag. 18)	Stefano Gianini	Padiglione 2
Sopravvivere ed avere successo in un mercato difficile ed imprevedibile (pag. 15)	Roberta Capella	Padiglione 3
"Nonprofit Spa": un mercato di 6 milioni di aziende per il corporate fundraising (pag. 12)	Linda Pimpinelli, Nicoletta De Franceschi	Padiglione 4
Tecniche, metodi e strategie di marketing on-line a servizio del nonprofit (pag. 19)	Paolo Mezzina	Padiglione 5
Gestire un donatore non è gestire un cliente: differenze e somiglianze tra donazione e acquisto (pag. 18)	Mario Belli	Padiglione 6

16,45 - 17,15 Coffee Break – Area sponsor

17,15 – 18,15 A ognuno il suo caso	Relatori	Sala
Il progetto del comune di Schio: raccolta fondi e pubblica amministrazione, un binomio impossibile? Dal fundraising all'ufficio progettazione e gestione eventi (pag. 8)	Luciano Zanin, Lidia Zocche	GH piano terra 1
Il caso Lega del Filo d'Oro: se il network funziona... appuntamento con il fundraising multicanale - quando il direct mailing è supportato da TV, radio, stampa (pag. 8)	Paola Ferraris, Alessandra Piccioni	GH piano terra 2
Il caso Lega del Filo D'Oro: i nostri lasciti e testamenti, come e perché funzionano (pag. 9)	Rossano Bartoli, Gianluca De Tollis	GH interrato 1
Il caso UNORA Onlus: il payroll giving - le donazioni tramite busta paga. Facile ed efficace! (pag. 9)	Carl Drexler, Francesca Tartarini	GH interrato 2
Il caso Coop. Sociale Cecilia e altre coop.: lo start-up nelle cooperative sociali, il momento della verità per un fundraising efficace (pag. 9)	Giosuè Pasqua	GH interrato 3
Il caso Fondazione Don Carlo Gnocchi: road map verso un grande evento. La beatificazione del fondatore come esperienza di fundraising a 360° (pag. 9)	Stefano Malfatti	Benessere 1
Il caso NUTRIAID: sbagliando s'impara! Quando gli errori aiutano a crescere (pag. 8)	Antonella Demarchi	Benessere 2
Il caso AGIRE Onlus: ricerche di mercato negli appelli, capire per comunicare efficacemente (pag. 8)	Massimo Pesci	Benessere 3
Il caso Operation Smile: "How to break through the noise" ovvero come fare per distinguersi (pag. 10)	Benedetta Spinola, Enrica Zamparini	Padiglione 2
Soluzioni e strumenti innovativi di comunicazione di Telecom Italia a sostegno delle raccolte fondi: alcune case history (pag. 10)	Edoardo Negri, Luca Gelli	Padiglione 3
Il caso di Euclid Network: sopravvivere a Bruxelles (pag. 10)	Filippo Addarii	Padiglione 4
Il caso delle piccole organizzazioni: come fare fundraising valorizzando la piccola dimensione locale (pag. 9)	Anna Fabbricotti, Armanda Salvucci	Padiglione 5
Il caso Fondazione Teatro Comunale di Bologna: si può fare OPERA-Fundraising? (pag. 9)	Patrizia Sughì, Tania Cefis	Padiglione 6

18.15 – 19.15 Sessione plenaria: Stefano Zamagni incontra il mondo del fundraising - Padiglione 1

19.00 – 21.30 Cena - PalaFestival

24.00 Chiusura Terme

17.00 – 01.00 Easy bar - servizio e prezzi easy!

Giovedì 13 maggio

08,00 - 09,00 Sessione "Sviluppo del settore": Il consulente di fundraising: contratti, stipendio e retribuzioni – GH piano terra 3

09,30 – 10,45 Sessioni Workshop 2	Relatori	Sala
Conversare con il donatore. Come la strutturazione di un piano di gestione pluriennale basato sulla conversazione può migliorare la raccolta fondi (pag. 17)	Daniele Fusi, Ilaria Affer	GH piano terra 1
Usa il potere della comunicazione: codici verbali e visuali di fundraising (pag. 17)	Filippo Leonardo	GH piano terra 2
10 lezioni che ho imparato in trent'anni di fundraising <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 14)	Guy Mallabone	GH interrato 1
Come condurre una semplice campagna lasciati senza costi né rischi <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 14)	Richard Radcliffe	GH interrato 2
Tu chiamale se vuoi, emozioni. Come riconoscere e gestire le emozioni per raccogliere molti più fondi (pag. 15)	Francesco Ambrogetti	GH interrato 3
The Social Show – PRIMA PARTE: vediamo in real time come promuovere un'iniziativa attraverso i social network ed i motori di ricerca (pag. 20)	Giorgio Taverniti	Benessere 1
Live on the Web: dall'e-mail al social media marketing, raccogliere fondi e creare comunità per sviluppare un'organizzazione nonprofit (pag. 20)	Sergio Pilu, Paola Maneo, Cristina Panigadi	Benessere 2
Il fundraising adatto alle cause più difficili e meno note: messaggio per un'aquila che si crede un pollo (pag. 15)	Alessandro Lodolo D'Oria	Benessere 3
Lo sviluppo di nuovi mercati: il direct mailing come modello di fundraising, in Italia e nei paesi Europei (pag. 18)	Marie Amadei	Padiglione 2
"Nonprofit Spa": un mercato di 6 milioni di aziende per il corporate fundraising (pag. 12)	Linda Pimpinelli, Nicoletta De Franceschi	Padiglione 3
Il punto di vista dell'impresa: perché una partnership con il nonprofit? Come parlare al profit in modo efficace (pag. 12)	Nicoletta Alessi	Padiglione 4
5 lezioni che ho imparato sul fundraising on-line (pag. 20)	Paolo Ferrara	Padiglione 5
Gestire un donatore non è gestire un cliente: differenze e somiglianze tra donazione e acquisto (pag. 18)	Mario Belli	Padiglione 6

10,45 - 11,15 Coffee Break – Area sponsor

11,15 – 12,30 Sessioni Workshop 3	Relatori	Sala
Face to face fundraising: il dialogo diretto con il donatore (pag. 18)	Stefano Gianini	GH piano terra 1
La costruzione di un piano di comunicazione del fundraising: strategie e strumenti (pag. 17)	Annalisa Lalumera	GH piano terra 2
I grandi donatori nell'Europa del Sud sono diversi da quelli dell'Europa del Nord? <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 14)	Chris Carnie	GH interrato 1
Come costruire la causa per supportare e posizionare la tua organizzazione (pag. 16)	Chris Innes	GH interrato 2
Tracciabilità delle operazioni contabili e trasparenza nella gestione: non solo elementi sostanziali per il bilancio d'esercizio e sociale, ma anche strumenti per un efficace fundraising (pag. 16)	Marco Parisini	GH interrato 3
Il fundraising del futuro: 10 buone idee per investire SUBITO sulle nuove frontiere della raccolta fondi (pag. 15)	Massimo Coen Cagli, Andrea Caracciolo	Benessere 1
WOW! Un'adeguata struttura legale è davvero una leva di miglioramento del fundraising! (pag. 13)	Riccardo Rossotto, Roberto Randazzo	Benessere 2
Database management: come dotarsi di un database per il fundraising (pag. 19)	Antonella Giacobbe	Benessere 3
Se dieci anni vi sembrano pochi...Il valore della collaborazione: dalla rete alle reti (pag. 20)	Gianfranco Argentin, Massimiliano Balestrero	Padiglione 2
Sopravvivere ed avere successo in un mercato difficile ed imprevedibile (pag. 15)	Roberta Capella	Padiglione 3
Raccolta fondi e network sul territorio: dove, come, quando agire. (pag. 17)	Emma Ciceri, Felicita Mornata, Andrea Santini	Padiglione 4
Come sviluppare un piano di reclutamento, animazione e fidelizzazione di volontari che abbia successo (pag. 15)	Erica Pedone	Padiglione 5
Lasciti dalla A alla Z. Lo start-up di una campagna lasciati (pag. 14)	Federica Tedeschi, Ioana Fumagalli	Padiglione 6

12,30 - 14,30 Pranzo – PalaFestival

14,30 – 15,45 Sessioni Workshop 4	Relatori	Sala
La costruzione di un piano di comunicazione del fundraising: strategie e strumenti (pag. 17)	Annalisa Lalumera	GH piano terra 1
Usa il potere della comunicazione: codici verbali e visuali di fundraising (pag. 17)	Filippo Leonardo	GH piano terra 2
Il Consiglio Direttivo: come lavorarci internamente e dall'esterno (pag. 16)	Beatrice Lentati	GH interrato 1
I grandi donatori nell'Europa del Sud sono diversi da quelli dell'Europa del Nord? <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 14)	Chris Carnie	GH interrato 2
Ripensare la causa per sostenerla <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 16)	Zak Bailey	GH interrato 3
Come costruire la causa per supportare e posizionare la tua organizzazione (pag. 16)	Chris Innes	Benessere 1
Il fundraising adatto alle cause più difficili e meno note: messaggio per un'aquila che si crede un pollo (pag. 15)	Alessandro Lodolo D'Oria	Benessere 2
Il punto di vista dell'impresa: perché una partnership con il nonprofit? Come parlare al profit in modo efficace (pag. 12)	Nicoletta Alessi	Benessere 3
Live on the Web: dall'e-mail al social media marketing, raccogliere fondi e creare comunità per sviluppare una nonprofit (pag. 20)	Sergio Pilu, Paola Maneo, Cristina Panigadi	Padiglione 2
Forum sulle fondazioni e gli enti di erogazione - Le fondazioni bancarie comunitarie <i>Conduce: Riccardo Bonacina</i> (pag. 13)	P. Vello, M. Demarie, M. Petenzi, G. Righetti, G. Giunta	Padiglione 3
Fare fundraising al telefono: implementazione e gestione del telemarketing per il nonprofit (pag. 17)	Francesco Sciacca	Padiglione 4
5 lezioni che ho imparato sul fundraising on-line (pag. 20)	Paolo Ferrara	Padiglione 5
Per non navigare a vista: quali ricerche di marketing per il fundraising? (pag. 17)	Stefano Ghezzi	Padiglione 6

15,45 - 16,15 Coffee Break – Area sponsor

16,15 – 17,15 A ognuno il suo caso	Relatori	Sala
Il caso CBM: dalla pianificazione delle campagne di comunicazione e raccolta fondi all'integrazione tra off-line e on-line (pag. 10)	Giusy Laganà, Roberto Vignola	GH piano terra 1
Il caso Lega del Filo d'Oro: se il network funziona... appuntamento con il fundraising multicanale - quando il direct mailing è supportato da TV, radio, stampa (pag. 8)	Paola Ferraris, Alessandra Piccioni	GH piano terra 2
Forum sulle fondazioni e gli enti di erogazione - Le fondazioni d'impresa <i>Conduce: Riccardo Bonacina</i> (pag. 13)	Nicola Corti, Fabio Di Spirito, Novella Pellegrini, Barbara Saba, Linda Cena	GH interrato 1
Il caso UNORA Onlus: il payroll giving – le donazioni tramite busta paga. Facile ed efficace! (pag. 9)	Carl Drexler, Francesca Tartarini	GH interrato 2
Il caso Banca Prossima: comincia la rivoluzione che fa bene a tutti, www.terzovalore.com (pag. 11)	Marco Morganti	GH interrato 3
Il caso San Raffaele: 5 x 1000, il successo di una campagna multimediale integrata (pag. 11)	Lisa Orombelli	Benessere 1
Il caso Operation Smile: "How to break through the noise" ovvero come fare per distinguersi (pag. 11)	Benedetta Spinola, Enrica Zamparini	Benessere 2
Soluzioni e strumenti innovativi di comunicazione di Telecom Italia a sostegno delle raccolte fondi: alcune case history (pag. 10)	Edoardo Negri, Luca Gelli	Benessere 3
Il caso World Vision Italia: start-up, iniziare la raccolta fondi da zero (pag. 10)	Emanuele Bombardi	Padiglione 2
Il caso AGIRE Onlus: ricerche di mercato negli appelli, capire per comunicare efficacemente (pag. 8)	Massimo Pesci	Padiglione 3
Il caso Coop. Sociale Cecilia e altre coop.: lo start-up nelle cooperative sociali, il momento della verità per un fundraising efficace (pag. 9)	Giosuè Pasqua	Padiglione 4
Casi di start-up di successo: una buona teoria è la miglior pratica! (pag. 11)	Valerio Melandri	Padiglione 5
Il caso NUTRIAID: sbagliando s'impara! Quando gli errori aiutano a crescere (pag. 8)	Antonella Demarchi	Padiglione 6

19.30 Dinner & Disco – Area Padiglione delle Feste

IN ALTERNATIVA

Networking Dinner – PalaFestival (solo su prenotazione)

24.00 Chiusura Terme

17.00 – 01.00 Easy bar - servizio e prezzi easy!

Venerdì 13 maggio

08,00 - 09,00 Sessione "Sviluppo del settore": Crisi economica e fundraising: le organizzazioni chiamano, i donatori rispondono – GH piano terra 3

09,30 – 10,45 Sessioni Workshop 5	Relatori	Sala
Brand your cause: fai vivere un'esperienza di brand al donatore! (pag. 12)	Simone Annese	GH piano terra 1
Interagire con le fondazioni in Italia ed all'estero: fatti, cifre, strumenti ed opportunità (pag. 13)	Elisa Bortoluzzi Dubach	GH piano terra 2
Ripensare la causa per sostenerla <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 16)	Zak Bailey	GH interrato 1
L'eccitante mondo del direct fundraising <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 18)	Stephen Pidgeon	GH interrato 2
Tu chiamale se vuoi, emozioni. Come riconoscere e gestire le emozioni per raccogliere molti più fondi (pag. 15)	Francesco Ambrogetti	GH interrato 3
The Social Show – SECONDA PARTE: vediamo dopo 24 ore i risultati reali della promozione di un sito web che abbiamo fatto nella Prima Parte (pag. 20)	Giorgio Taverniti	Benessere 1
Fundraising da copiare: trend e idee dal mondo anglosassone (pag. 19)	Virginia Tarozzi	Benessere 2
Tracciabilità delle operazioni contabili e trasparenza nella gestione: non solo elementi sostanziali per il bilancio d'esercizio e sociale, ma anche strumenti per un efficace fundraising (pag. 16)	Marco Parisini	Benessere 3
Tecniche, metodi e strategie di marketing on-line a servizio del nonprofit (pag. 19)	Paolo Mezzina	Padiglione 2
10 lezioni che ho imparato in trent'anni di fundraising <i>(relazione in inglese)</i> (pag. 14)	Guy Mallabone	Padiglione 3
Database management: come dotarsi di un database per il fundraising (pag. 19)	Antonella Giacobbe	Padiglione 4
Raccolta fondi e network sul territorio: dove, come, quando agire. (pag. 17)	Emma Ciceri, Felicità Mornata, Andrea Santini	Padiglione 5
Dove trovo i volontari? E quando li ho trovati come li organizzo? L'esperienza di un volontario nel trovare e gestire da 4, a 10, a 100 volontari (pag. 15)	Francesco Santini	Padiglione 6

10,45 - 11,00 Coffee Break – Padiglione delle Feste

11,00 - 13,15 Sessione Plenaria finale: il processo al fundraising – Padiglione delle Feste

13.15 Pranzo e saluti – Pala Festival

14.30 Assemblea Soci ASSIF - GH interrato 1 *Incontro riservato ai soci*