

13.15 - 13.45 **SEI AL PRIMO FESTIVAL?** C'è la sessione che fa per te: tutto quello che devi sapere sul programma e il networking in 30 minuti

## FUNDRAISER 2019

1 anno di lavoro, 2000 professionisti intervistati. Il Secondo Censimento Nazionale dei Fundraiser è realtà. Benvenuti al Festival!

STEFANO MALFATTI VALERIO MELANDRI

## LA RELAZIONE, SERVE!

Un ospite a sorpresa che ha imparato a prendersi cura del prossimo, fin da piccolo. Un professionista della relazione che può confermare o ribaltare la tua idea di donor care. Preparatevi ad ascoltare un vero changemaker che ha sempre preferito i fatti, alla retorica.



CHI SARÀ?

15.30-17.00	<b>SALA ARILICA</b> <b>Il Middle delle meraviglie</b> Concentrarsi sui tuoi middle donor per il massimo del risultato <i>Jen Love</i>	<b>SALA RIVA</b> <b>I fondamentali del Fundraising</b> Non importa se è la tua prima volta al Festival o sei un veterano. Questa sessione è come il primo caffè della mattina: senza, non puoi partire! <i>Valerio Melandri</i>	<b>SALA ROCCA</b> <b>Regolamento Privacy: istruzioni d'uso per organizzazioni nonprofit e reparti fundraising</b> Implicazioni concrete della nuova normativa e soluzioni pratiche per attuarla <i>Maria Roberta Perugini Giancarlo Butti</i>	<b>SALA GARDESANA</b> <b>Imprevisti e probabilità. Come nel Monopoli, ottenere una grande donazione è un gioco!</b> Chiedere bene e poi gestire le obiezioni, perché le risposte dei tuoi donatori diventano quelle che volevi <i>Chiara Blasi</i>	<b>SALA BARDOLINO</b> <b>Come ottenere il massimo dal tuo database - PARTE 1</b> E raddoppiare la tua raccolta fondi in 12 mesi <i>Sean Triner</i>	<b>SALA CISANO</b> <b>Greenpeace Italia e Greenpeace International: ricostruire il programma legacy</b> Step by step, ecco come individuare e sbloccare un reddito di lungo termine <i>Ligia Peña Sira Bertarelli</i>	<b>SALA VELA</b> <b>Sviluppare e misurare il tuo Personal Branding su LinkedIn: i 4 step fondamentali</b> Ottimizzare il profilo, creare un network e "farsi vedere" nel modo giusto <i>Leonardo Bellini</i>	<b>SALA LACISIUM</b> <b>Utilizzare la Blockchain nel non profit per certificare i processi che coinvolgono le donazioni</b> Una svolta copernicana per l'accountability dell'organizzazione <i>Marco Cecchini Workshop a cura di myDonor*</i>	<b>SALA PREONDA</b> <b>5 consigli di Medici Senza Frontiere per combattere l'attrition</b> E scongiurare il trauma da abbandono <i>Daniele Alfano Monica Puddu</i>	<b>SALA BENACUS</b> <b>Instagram al massimo per promuovere il brand della tua organizzazione</b> Come migliorare la Brand Awareness, creare Stories originali, fidelizzare la community e trovare donatori <i>Michele Messina</i>
17.30 - 18.30	<b>SALA ARILICA</b> <b>Approcciare le Fondazioni bancarie</b> I 10 consigli di chi valuta centinaia di progetti ogni giorno <i>Francesco Santini</i>	<b>SALA RIVA</b> <b>Mystery Shopping: scopri la vera esperienza dei tuoi donatori</b> Senza tempo e senza soldi come fai a dare ai sostenitori l'esperienza che meritano? <i>Simon Scriver</i>	<b>SALA GARDESANA</b> <b>I gruppi Facebook e le community per il nonprofit</b> Scopri le potenzialità dei Gruppi Facebook e dai una marcia in più alla tua community <i>Giulia Gattini</i>	<b>SALA BARDOLINO</b> <b>MASTERCLASS CON SEAN TRINER</b> IN INGLESE	<b>SALA CISANO</b> <b>Greenpeace Italia e Greenpeace International: ricostruire il programma legacy</b> Step by step, ecco come individuare e sbloccare un reddito di lungo termine <i>Ligia Peña Sira Bertarelli</i>	<b>SALA VELA</b> <b>La checklist di WeWorld per partire con un programma di telemarketing</b> Gioie e dolori di uno strumento immancabile per le grandi e le piccole organizzazioni <i>Nicola Ciano</i>	<b>SALA LACISIUM</b> <b>Il fundraising in campagna elettorale: tra regole e lobby</b> Come si fa fundraising quando la causa è la politica. Il caso delle regionali 2018 in Lombardia <i>Luisa Bruzzolo</i>	<b>SALA PREONDA</b> <b>Moda, media, mediana: gli alleati per leggere tra le righe dei tuoi numeri</b> Sfrutta la matematica per analizzare i numeri del fundraising. Bonus per te: l'excel di lavoro pronto per l'uso! <i>Sebastiano Moneta</i>	<b>SALA BENACUS</b> <b>La formula del digital fundraising: UX/UI + Dati + Tecnologia + creatività = + fondi</b> Il giusto mix di strumenti può aumentare la raccolta fondi online <i>Francesca Arbitani Workshop a cura di iRaiser</i>	

19.00 - 20.00 **ITALIAN FUNDRAISING AWARD** La cerimonia degli Oscar del Fundraising - Premiazioni Fundraiser e Donatore dell'anno. Chi saranno i vincitori dell'ottava edizione?

dalle 7.00 Fuori Orario: Yoga, Running, S. Messa

8.30 - 10.00	<b>SALA ARILICA</b> <b>Da donatore &gt; a Middle &gt; a Major &gt; a prospect legacy. Lega del Filo d'Oro scala la piramide del Fundraising</b> Integrare area individui e key donors per far "salire" i donatori lungo la piramide <i>E. Quagliardi, A. Piccioni, S. Ronza</i>	<b>SALA RIVA</b> <b>Donor retention: casi reali, dati reali</b> Trend, esempi e buone pratiche da tutto il mondo, supportati da veri dati <i>Jen Love Simon Scriver</i>	<b>SALA ROCCA</b> <b>Ripensare il sito web: mettere il donatore al centro non basta! Il caso Medici Senza Frontiere</b> Massimizzare la conversione vuol dire far convivere comunicazione, recruitment e raccolta fondi <i>Maria Carla Giugliano</i>	<b>SALA GARDESANA</b> <b>La finanza e l'impact investing possono diventare il futuro della tua causa</b> Casi di studio e opportunità dall'Italia a Wall Street <i>F. Ambrogetti, G. Cisternino, R. Randazzo</i>	<b>SALA BARDOLINO</b> <b>Come ottenere il massimo dal tuo database - PARTE 2</b> E raddoppiare la tua raccolta fondi in 12 mesi <i>Sean Triner</i>	<b>SALA CISANO</b> <b>INNOVATION LAB con Marcelo Iñarra</b> Il posto giusto per aprire la mente e farsi venire idee grandiose	<b>SALA VELA</b> <b>Fundraising e cultura: chi sono i donatori e come raggiungerli</b> Un laboratorio interattivo che parte da casi reali e utilizza il design thinking per trovare modi inaspettati di intercettare nuovi prospect <i>Niccolò Contrino Marianna Martinoni Massimo Coen Cagli</i>	<b>SALA LACISIUM</b> <b>Corporate engagement made in AIRC: crowdfunding e non solo</b> Condividere e coinvolgere i dipendenti per la buona riuscita di una partnership duratura. <i>Federica Gargiulo</i>	<b>SALA PREONDA</b> <b>AdGrants per piccole: esperienza sul campo, ottimizzazioni al centesimo e tanti errori</b> Fare da soli si può, ma aprire un account non basta <i>Chiara Canzi Stefano Piardi</i>	<b>SALA BENACUS</b> <b>La Landing Page, uno strumento vincente per la raccolta fondi online</b> Come costruirla, cosa fare e cosa non fare per ottenere un'alta conversione di donazioni <i>Marco Cecchini Workshop a cura di myDonor*</i>
10.30 - 12.00	<b>SALA ARILICA</b> <b>LEAD MARATHON: Antoniano Onlus, Lega del Filo d'Oro, Telethon e Interos raccontano risultati e KPI delle loro campagne lead 2018</b> <i>R. Bifulchi, V. Carella, I. Ciliberto T. De Santis, M. Picciola</i>	<b>SALA RIVA</b> <b>Come usare l'irrazionalità umana a fin di bene (cioè per la tua causa)</b> Le tecniche per intervenire sull'architettura della scelta <i>Bernard Ross</i>	<b>SALA ROCCA</b> <b>Fatti ascoltare: tecniche e metodi per parlare efficacemente in pubblico</b> Il successo parte dalla preparazione <i>Cristiana Raggi</i>	<b>SALA GARDESANA</b> <b>1, 10, tanti modi per riaccendere l'amore tra governance e fundraising</b> Strategie che funzionano per grandi, piccole e medie organizzazioni <i>Simona Biancu</i>	<b>SALA BARDOLINO</b> <b>MASTERCLASS CON SEAN TRINER</b> IN INGLESE	<b>SALA CISANO</b> <b>INNOVATION LAB con Marcelo Iñarra</b> Iscriviti obbligatoriamente, iscrizioni chiuse	<b>SALA VELA</b> <b>LAB CULTURA</b>	<b>SALA LACISIUM</b> <b>Instagram al massimo per promuovere il brand della tua organizzazione</b> Come migliorare la Brand Awareness, creare Stories originali, fidelizzare la community e trovare donatori <i>Michele Messina</i>	<b>SALA PREONDA</b> <b>AdGrants per piccole: esperienza sul campo, ottimizzazioni al centesimo e tanti errori</b> Fare da soli si può, ma aprire un account non basta <i>Chiara Canzi Stefano Piardi</i>	<b>SALA BENACUS</b> <b>Dalla 10.30 alle 11.15 Dalla conversazione alla donazione:</b> come costruire un dialogo personale con i donatori grazie alle Messaging Apps <i>Maria Giulia Ganassini Workshop a cura di MailUp</i> <b>Dalle 11.30 alle 12.15 Acquisition, Conversion, Recapturing e Loyalty:</b> le fasi principali del donor journey racchiuse in una case collection <i>Marco Succi, Emiliana Palazzi Workshop a cura di Dienea</i>

13.45 - 14.15 **STORIE DI FUNDRAISER - PREVIEW MASTER IN FUNDRAISING** 3 interviste insolite, 30 minuti di ricordi, 1 mestiere bellissimo

14.30 - 16.00	<b>SALA ARILICA</b> <b>La Survey per i tuoi donatori: domande che creano connessioni e fanno la differenza.</b> Un potente strumento di raccolta fondi a cui non hai ancora pensato <i>Sean Triner</i>	<b>SALA RIVA</b> <b>Essere un fundraiser migliore, un leader migliore e creare lo staff giusto per la tua nonprofit</b> Una sessione che scava a fondo sulle tue motivazioni e tira fuori la parte migliore di te. Farai dei passi concreti per un processo di cambiamento verso la cultura del benessere - tu come fundraiser e anche della tua organizzazione <i>Beth Kanter</i>	<b>SALA ROCCA</b> <b>La bottega del pensiero laterale</b> Un metodo concreto e testato per generare idee fuori dagli schemi <i>Luigi Somenzari Matteo Fabbri</i>	<b>SALA GARDESANA</b> <b>Da donatore &gt; a Middle &gt; a Major &gt; a prospect legacy. Lega del Filo d'Oro scala la piramide del Fundraising</b> Integrare area individui e key donors per far "salire" i donatori lungo la piramide <i>E. Quagliardi, A. Piccioni, S. Ronza</i>	<b>SALA BARDOLINO</b> <b>Essere o non essere un Mid Level Donor (secondo MSF)</b> Le domande giuste da fare quando si costruisce il programma Middle Donor <i>Annalena Dobellini Sara Gori</i>	<b>SALA CISANO</b> <b>Chi ama, chiama. Dal direct marketing al donor care</b> Strategie di contatto integrate per conquistare il cuore del donatore <i>Carlotta Gatti, Stefano Tribuzio Maria Grazia Zollo Workshop a cura di Innovaire</i>	<b>SALA VELA</b> <b>Corporate engagement made in AIRC: crowdfunding e non solo</b> Condividere e coinvolgere i dipendenti per la buona riuscita di una partnership duratura <i>Federica Gargiulo</i>	<b>SALA LACISIUM</b> <b>5 consigli di Medici Senza Frontiere per combattere l'attrition</b> E scongiurare il trauma da abbandono <i>Daniele Alfano Monica Puddu</i>	<b>SALA PREONDA</b> <b>La finanza e l'impact investing possono diventare il futuro della tua causa</b> Casi di studio e opportunità dall'Italia a Wall Street <i>Francesco Ambrogetti, Guido Cisternino, Roberto Randazzo</i>	<b>SALA BENACUS</b> <b>Perdi la traccia? Ecotti un intero piano annuale di CAMPAGNE!</b> <i>Francesca Bellini Riccardo Friede Michele Messina Pietro Tallero</i>
16.30 - 17.30	<b>SALA ARILICA</b> <b>Sei un fundraiser con tempo e risorse limitate? Utilizza la tua settimana con saggezza.</b> Idee, esempi e suggerimenti preziosi dalle piccole onp di tutto il mondo <i>J. Love, S. Scriver</i>	<b>SALA RIVA</b> <b>La Survey per i tuoi donatori: we did it!</b> La survey come strumento per conoscere meglio i donatori, sapere le loro intenzioni e pianificare il piano di raccolta fondi <i>Mauro Picciola</i>	<b>SALA ROCCA</b> <b>Conferenza involontaria</b> Il caso della web serie L'Involontario: uno storytelling sapiente e a un pizzico di ironia per raccontare il volontariato <i>Sergio Spaccavento Ugo Vivone</i>	<b>SALA GARDESANA</b> <b>Gli italiani e il 5xmille</b> Dalla ricerca Doxa, il focus su un canale importante e molto discusso <i>Valeria Reda</i>	<b>SALA BARDOLINO</b> <b>#GivingTuesday: un movimento globale per coinvolgere la community dei tuoi sostenitori</b> Una piattaforma aperta da integrare nella campagna annuale <i>Diego Da Ros</i>	<b>SALA CISANO</b> <b>Fondazione L'Albero della Vita e Assicurazione Generali: da una colazione alla partnership</b> L'equilibrio di una relazione <i>Daniele Maio</i>	<b>SALA VELA</b> <b>Instagram ADS: quando e come investire in sponsorizzazioni su Instagram</b> I soldi (delle sponsorizzazioni) non fanno...le donazioni! <i>Rita Bellati</i>	<b>SALA LACISIUM</b> <b>Approcciare le Fondazioni bancarie</b> I 10 consigli di chi valuta centinaia di progetti ogni giorno <i>Francesco Santini</i>	<b>SALA PREONDA</b> <b>La checklist di WeWorld per partire con un programma di telemarketing</b> Gioie e dolori di uno strumento immancabile per le grandi e le piccole organizzazioni <i>Nicola Ciano</i>	<b>SALA BENACUS</b> <b>BONUS: dalle 16.30 alle 17.30</b> Solo se partecipi al Forum: Tavoli di consulenza insieme ad esperti di fundraising <b>ISOLA delle PICCOLE</b>

17.30 - 18.30 **APERITIVO HAPPY MATCHING HOUR** L'aperitivo per chi non molla mai... E per chi è sempre a caccia di spunti, idee o semplicemente ha voglia di conoscere nuovi colleghi! + **PHOTO BOOT** scatta, condividi e stampa

dalle 20.00 **HORROR NIGHT** La notte dei fundraiser viventi / Vuoi un'alternativa alla festa? **C'è la SOCIAL DINNER** [posti limitati]

dalle 7.30 Fuori Orario: Yoga, Running, S. Messa

9.00 - 9.45	<b>SALA ARILICA</b> <b>Oceano Blu o Oceano Rosso, da che parte stai?</b> Attraverso esempi come Croce Rossa, Medici Senza Frontiere, UNICEF e altri capirai la differenza tra la strategia Blue Ocean e Red Ocean e sceglierai la tua <i>Bernard Ross</i>	<b>SALA RIVA</b> <b>Le 10 cose da fare quando entri come direttore fundraising di una nuova organizzazione</b> Manuale di sopravvivenza per leader <i>Sarah Bissell</i>	<b>SALA ROCCA</b> <b>Non credete alle analisi. Erano vere!</b> Tre analisi per individuare a colpo d'occhio le potenzialità inespresse del tuo database <i>Roberta Pagetti Workshop a cura di Direct Channel</i>	<b>SALA GARDESANA</b> <b>Gli Ambassador al tempo dei social: il caso WWF Italia</b> Come gli Influencer possono sostenere la tua organizzazione <i>Giovanna Quagliari Alberto Stornelli</i>	<b>SALA BARDOLINO</b> <b>A "scuola" di fundraising dalla Columbia Business School</b> Spunti operativi per fare raccolta fondi in organizzazioni complesse <i>Giorgio Castoldi</i>	<b>SALA CISANO</b> <b>Fondazione L'Albero della Vita e Assicurazione Generali: da una colazione alla partnership</b> L'equilibrio di una relazione <i>Daniele Maio</i>	<b>SALA VELA</b> <b>Instagram ADS: quando e come investire in sponsorizzazioni su Instagram</b> I soldi (delle sponsorizzazioni) non fanno...le donazioni! <i>Rita Bellati</i>	<b>SALA LACISIUM</b> <b>Costruire una carriera internazionale: do's and dont's</b> Metti l'esperienza maturata in Italia a servizio della comunità internazionale <i>Benedetta Spinola</i>	<b>SALA PREONDA</b> <b>È possibile fare fundraising al CERN? (o in qualsiasi altro ente di ricerca?)</b> Come trovare lo spazio per il fundraising quando i finanziamenti non ti mancano <i>Matteo Castoldi Antonio Costantino</i>
10.00 - 10.45	<b>SALA ARILICA</b> <b>Oceano Blu o Oceano Rosso, da che parte stai?</b> Attraverso esempi come Croce Rossa, Medici Senza Frontiere, UNICEF e altri capirai la differenza tra la strategia Blue Ocean e Red Ocean e sceglierai la tua <i>Bernard Ross</i>	<b>SALA RIVA</b> <b>Le 10 cose da fare quando entri come direttore fundraising di una nuova organizzazione</b> Manuale di sopravvivenza per leader <i>Sarah Bissell</i>	<b>SALA ROCCA</b> <b>Come coinvolgere Influencer e Corporate per fare Fundraising e Lead Generation con i contest benefici</b> Scopri come creare un contest perfetto per la tua organizzazione nonprofit <i>Federica Foresti Michele Farinelli Workshop a cura di Wishraiser</i>	<b>SALA GARDESANA</b> <b>#secresciturescoanchoeio. Come costruire e sviluppare un network di consulenti</b> Vincere insieme senza competere <i>Luciano Zanin</i>	<b>SALA BARDOLINO</b> <b>A "scuola" di fundraising dalla Columbia Business School</b> Spunti operativi per fare raccolta fondi in organizzazioni complesse <i>Giorgio Castoldi</i>	<b>SALA CISANO</b> <b>Fondazione L'Albero della Vita e Assicurazione Generali: da una colazione alla partnership</b> L'equilibrio di una relazione <i>Daniele Maio</i>	<b>SALA VELA</b> <b>Instagram ADS: quando e come investire in sponsorizzazioni su Instagram</b> I soldi (delle sponsorizzazioni) non fanno...le donazioni! <i>Rita Bellati</i>	<b>SALA LACISIUM</b> <b>WWF racconta come affrontare il mostro: migrare il database</b> Un anno intero per un complesso cambio tecnologico, un grande sforzo ripagato in termini di fundraising <i>Benedetta Fiammini</i>	<b>SALA PREONDA</b> <b>È possibile fare fundraising al CERN? (o in qualsiasi altro ente di ricerca?)</b> Come trovare lo spazio per il fundraising quando i finanziamenti non ti mancano <i>Matteo Castoldi Antonio Costantino</i>

11.15 - 13.00 **FUNDRAISING 2025** Big data, Neuroscienze, Intelligenza artificiale, Economia comportamentale... Affrontiamo i grandi temi che trasformeranno il fundraising dall'arte di chiedere, alla scienza del social change

Ore 7:00 del mattino, il tuo donatore sta dormendo. Il cellulare si attiva: "Buongiorno! È ora di alzarsi". La **caffettiera intelligente** ha già preparato il caffè e la **smartTV** si accende con un messaggio: "Ciao! Ricorda che anche oggi puoi cambiare il mondo! Sostieni con una donazione (metti qui il nome della tua organizzazione) e comincia la giornata con l'energia di chi fa la cosa giusta...Fantascienza? Beth e Marcelo sono convinti di no, e tu?"



BETH KANTER



MARCELO IÑARRA