

### ASVI Social Change presenta il “Canvas Fundraising”

Con **Massimo Pesci**, direttore del Master Internazionale ASVI “FundRaising Management” e Responsabile Marketing e Fund Raising di AGIRE.

Realizzare una campagna di **raccolta fondi efficace** richiede pianificazione, strumenti, preparazione professionale, risorse ed idee chiare, **creatività e coordinamento**. Queste cose “costano”, richiedono tempo e sforzi.

*Come ridurre al minimo le probabilità di insuccesso dell'investimento con campagne di fundraising poco soddisfacenti o che addirittura non partiranno mai?*

*Come evitare gli errori iniziali che spesso ci fanno perdere tempo evitando lunghe analisi e valutazioni?*

Le buone prassi, i giusti tecnicismi, i processi classici della creazione di un piano di fundraising sono sempre sufficienti per garantire che il lavoro è stato ben impostato?

Per rispondere a queste domande c'è oggi uno strumento nuovo, il **Business Model Canvas applicato al Fundraising**. Per passare dall'analisi e dall'impostazione tradizionale delle campagne di raccolta fondi ad una **visione nuova, più rapida, incisiva e partecipativa** del “modello di fundraising” che più ci serve e che possiamo effettivamente realizzare con profitto.

Leggi l'articolo di Massimo Pesci e Marco Crescenzi che ha lanciato in Italia il “[Canvas Fundraising](#)” e che mette il nostro paese all'avanguardia su questo nuovo strumento a disposizione di tutti fundraiser in ogni struttura ed organizzazione. Vieni a conoscere questo nuovo modello di lavoro ed i suoi sviluppatori in una delle tappe italiane del “**Canvas Fundraising Tour**”

### Obiettivi di apprendimento del workshop

I partecipanti dovranno essere in grado alla fine del workshop di:

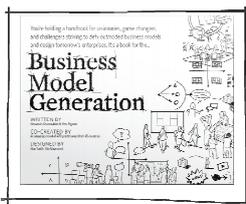
- Applicare approcci e tecniche di **Social Innovation al Fundraising**
- Conoscere il principale standard internazionale di **pianificazione sociale**
- Saper usare in modo **partecipativo ed innovativo** il Business Model Canvas applicato al Fundraising
- Valutare e definire più **ordinatamente e organicamente** la scelta di un modello di raccolta fondi
- Arricchire con una **logica ed una visione di marketing ed imprenditoriale** il processo di fundraising
- Comprendere le relazioni logiche ed operative tra Fundraising e Social Business

### Programma del Workshop

Docente, Massimo Pesci -Direttore del Master Internazionale ASVI

“Fundraising Management”, e Responsabile Marketing e Fund Raising di AGIRE-

- Il ‘Business Model Canvas’ come standard internazionale ‘crowd’ ed innovativo
- Innovare la pianificazione ed organizzazione del Fundraising: Il Business Model ‘Canvas Fundraising’ , e le sue applicazioni al fundraising
- Co-Progettare il fundraising, dialogo intra ed interstaff. Tecniche di visualizzazione e co-design
- Il ciclo del Fundraising nel CANVAS: Proposta di Valore, Clienti-Donatori-Beneficiari, Partners, Relazioni con gli stakeholders, Risorse Chiave, Canali, Attività, Impatto sociale, Costi e Ricavi
- CANVAS Lab: co-design di un Canvas FR
- Valutazione del piano di fundraising e della qualità della partecipazione, creatività ed organizzazione dello staff
- Valutare un Business Model di Fundraising



#### BUSINESS MODEL GENERATION A HANDBOOK FOR VISIONARIES, GAME CHANGERS, AND CHALLENGERS

Written by Alexander Osterwalder and Yves Pigneur -

**Libro consigliato, non incluso nel materiale didattico fornito durante il workshop**

Co-created by an amazing crowd of 470 practitioners from 45 countries, designed by Alan Smith, the Movement.

#### SOCIAL INNOVATION E SOCIAL BUSINESS

Nuove relazioni per co-progettare il cambiamento e uscire dalla crisi.

**A cura di Marco Crescenzi, Presidente ASVI**

**Libro consigliato, non incluso nel materiale didattico fornito durante il workshop**

Il primo libro sull'innovazione sociale italiana - storie e prospettive di un futuro sociale in costruzione tra le macerie della crisi.



Per informazioni e iscrizioni sui workshop ASVI, [contattaci](#)