

CULTURAL GIFT

La risposta alle esigenze
delle istituzioni culturali



“

CULTURALGIFT

aiuta musei, teatri, biblioteche,
aree archeologiche,
spettacolo dal vivo e ogni
altra organizzazione culturale
pubblica e privata a rendere
sostenibili con il fundraising
le proprie attività

”



CULTURALGIFT

Il nuovo servizio della Scuola di Fundraising di Roma dedicato alle istituzioni e organizzazioni culturali



Le istituzioni culturali sono chiamate con urgenza ad affrontare il delicato tema della sostenibilità della produzione culturale e delle attività di cura e valorizzazione del patrimonio materiale e immateriale. Questo vuol dire che occorre dare vita ad azioni di raccolta fondi verso i privati e dotarsi di una pianificazione strategica e operativa del fundraising.

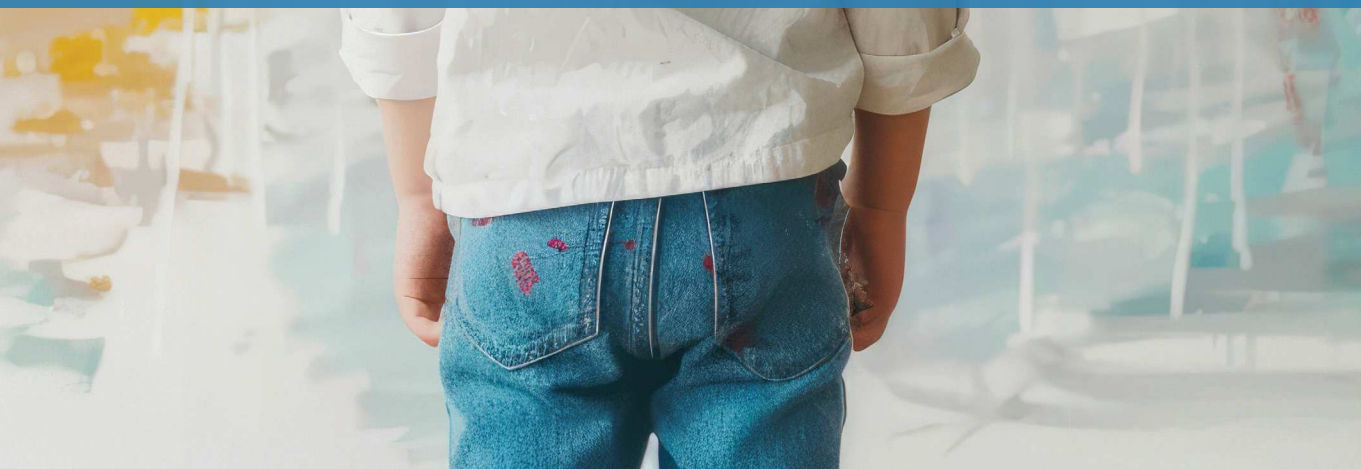
La Scuola di Fundraising di Roma si propone di rispondere a questa esigenza mettendo a disposizione delle organizzazioni e istituzioni culturali il servizio CULTURALGIFT, un set di azioni di formazione, consulenza e accompagnamento, integrabili tra esse e modulabili sulle esigenze specifiche di una istituzione, in grado di avviare in concreto il fundraising con specifiche attività proprie del mondo culturale e al contempo di dotare l'istituzione di una pianificazione di medio e lungo termine trasferendo al personale interno le competenze per implementarlo e valutarlo.

Questo avviene grazie ad una esperienza ventennale che la Scuola ha maturato assistendo primarie istituzioni culturali, enti pubblici e non profit, quali ad esempio il Parco Archeologico del Colosseo, Il Teatro Tascabile di Bergamo (il primo partenariato speciale pubblico/privato per la cultura realizzato in Italia), il progetto di rigenerazione del borgo di Montalto Marche (PNRR Borghi linea 1) e Procida Capitale della cultura 2022. Nel corso degli anni, abbiamo sviluppato una conoscenza approfondita del contesto amministrativo e organizzativo delle politiche culturali nel nostro Paese.



come funziona CULTURALGIFT

Il programma di consulenza, accompagnamento e formazione prevede una serie di moduli specifici che possono essere composti secondo le esigenze specifiche dell'istituzione culturale, ma anche adottati singolarmente





CULTURALGIFT 5 per mille

Uno strumento semplice a disposizione delle organizzazioni culturali per raccogliere fondi, ma spesso sottoutilizzato o addirittura ignorato dalle istituzioni culturali. Eppure è una delle azioni più rilevanti di fundraising, perché ha un costo molto limitato e i risultati sono molto interessanti. Fondamentale, in questo caso, il piano della comunicazione e le relazioni con i propri pubblici. Con questo modulo integreremo la promozione del 5 per mille in tutti i sistemi di comunicazione e di relazione con i pubblici attivando anche opportune azioni di networking che possano facilitare il raggiungimento di potenziali sottoscrittori.



CULTURALGIFT membership

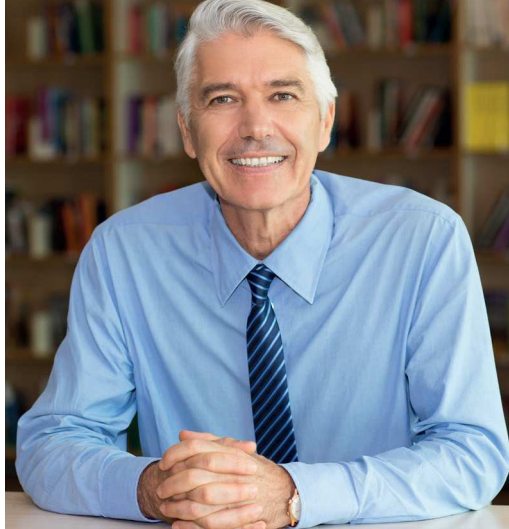
Creare una membership (di aziende e/o di individui) per un'istituzione culturale è un investimento sulla sua sostenibilità futura. Bisogna creare attorno a sé una community di soggetti che possano sposare la causa dell'istituzione e che si sentano coinvolti nel raggiungimento degli obiettivi, magari godendo di alcuni benefit materiali e immateriali esclusivi. È una delle attività di fundraising presente in quasi tutte le istituzioni nel mondo e anche in Italia si moltiplicano esperienze del genere registrando sempre risultati molto positivi. Questo modulo restituisce all'organizzazione un sistema di membership sia verso gli individui sia verso le aziende, la definizione delle fasce di contribuzione e dei benefit da offrire (inclusa l'eventuale integrazione con i benefici dell'art bonus) e la comunicazione promozionale.

creare attorno a sé una community di soggetti
che possano sposare le cause che ci stanno a cuore



CULTURALGIFT corporate partnership

Le aziende guardano alla cultura come una opportunità di legarsi ad attività e istituzioni con le quali produrre valore aggiunto da condividere con i loro stakeholder e con la comunità. Questo richiede di impostare un rapporto strategico con le aziende che coinvolge le pubbliche relazioni, la progettazione culturale, la comunicazione, il fundraising in senso stretto, la valutazione di impatto e molto altro. Con questo modulo individuiamo le aziende con le quali avviare sponsorizzazioni, filantropia di impresa e partnership, valorizzando le relazioni già esistenti e accompagnando in tutta la filiera che va dal contatto, alla promozione, alla progettazione, alla contrattazione e al follow up.



CULTURALGIFT philantropy

La filantropia e il mecenatismo culturale oggi godono nel nostro Paese di forme di agevolazione delle donazioni quali l'Art Bonus o la possibilità di dedurre o detrarre donazioni (anche in beni e servizi) per gli enti di terzo settore. Inoltre esistono sistemi che permettono alle istituzioni culturali italiane di chiedere soldi all'estero facendo valere i vantaggi fiscali previsti nei loro paesi. Con questo modulo strutturiamo le proposte di donazione per grandi, medi e piccoli donatori e le relative azioni di comunicazione promozionale, assistendo l'organizzazione nell'uso degli strumenti di agevolazione fiscale (con particolare riferimento all'Art Bonus).

la cultura deve essere interpretata come il connettore
fra aziende e comunità



CULTURALGIFT digital fundraising

La transizione digitale da un lato e il crescente orientamento delle persone ad utilizzare sistemi digitali di transazione impongono alle istituzioni culturali di adeguare da subito la propria infrastruttura di digital fundraising e al contempo di guardare alle nuove tecnologie e all'Intelligenza artificiale come ulteriore opportunità. Insieme ai nostri partner, leader nel settore del fundraising digitale applicato alla cultura, siamo in grado di integrare il fundraising nella digitalizzazione del patrimonio, di realizzare strutture di raccolta fondi digitale e di garantire l'integrazione di tutti gli strumenti digitali (database professionali, crowdfunding, eventi online, infrastrutture di transazioni digitali e molto altro).



CULTURALGIFT supporting

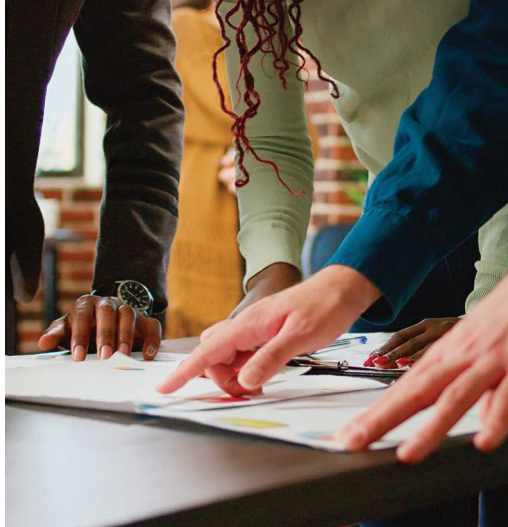
Con questo modulo, un nostro professionista si integra nell'ufficio di fundraising dell'organizzazione per un determinato tempo per facilitare la costituzione di un ufficio e di una funzione di fundraising, guidare le prime azioni coinvolgendo il personale e garantire il passaggio di competenze con un approccio di learning by doing. In poche parole, un riferimento costante per la dirigenza per affrontare le sfide del fundraising. Sempre coadiuvato dalla squadra di professionisti della Scuola.

creiamo le basi per realizzare una funzione di fundraising
all'interno di qualsiasi istituzione o organizzazione culturale



CULTURALGIFT strategy

Attraverso un modello di analisi, doteremo l'istituzione di un quadro chiaro dei punti di forza e delle opportunità sulle quali costruire il posizionamento, la comunicazione promozionale e sociale e le strategie di fundraising (acquisizione, donazione, engagement, fidelizzazione) nel breve, medio e lungo termine, unitamente ad un piano di sviluppo che tenga conto degli investimenti di carattere organizzativo necessari per far crescere nel tempo il fundraising.



CULTURALGIFT training

Per iniziare a praticare il fundraising è necessario che alcuni operatori e dirigenti dell'istituzione culturale siano formati sul tema e ne comprendano non solo il valore ma anche l'impegno necessario per il suo sviluppo. Il percorso, della durata di circa 20 ore, fornisce una panoramica completa delle modalità e degli strumenti per fare fundraising in una qualsiasi organizzazione culturale. Il corso inoltre è funzionale a condividere quelle conoscenze di base necessarie a lavorare insieme per la realizzazione delle attività di fundraising.

assistiamo le organizzazioni nel definire al meglio
l'identità giuridica e amministrativa
per agevolare il fundraising e le donazioni

Durata e costi

L'approccio della Scuola di Fundraising di Roma alla consulenza e all'accompagnamento è di tipo sartoriale: **elaboriamo di volta in volta una project idea specifica** per l'istituzione culturale che ne fa richiesta, secondo i bisogni ed i desiderata di fundraising che vengono analizzati preventivamente senza impegno economico.

Mediamente, un programma CULTURALGIFT, nella sua interezza, ha una durata non inferiore a 18 mesi, necessari a maturare almeno i primi impatti del lavoro e a mettere a punto, attraverso l'esperienza concreta, il piano strategico e operativo di fundraising. Per interventi specifici su alcune azioni di fundraising, invece potrebbe essere sufficiente anche un periodo di impegno minore.

La garanzia del modello sartoriale è data anche dalla composizione del nostro team che è in grado di fornire competenze su tutti gli aspetti della raccolta fondi

- **Massimo Coen Cagli**, direttore scientifico della Scuola; esperto di strategie e policy di fundraising verso individui e verso aziende e di community engagement
- **Valeria Romanelli**, esperta di cultural fundraising, copywriting e tecniche di persuasione
- **Michele Messina**, esperto di fundraising e comunicazione digitale
- **Giosué Pasqua**, presidente della Scuola, esperto di microdonazioni ed eventi di raccolta fondi
- **Sergio Conte**, tributarista, esperto di aspetti amministrativi, fiscali e contabili del fundraising
- **Barbara Bagli**, direttrice generale della Scuola, esperta di management delle organizzazioni

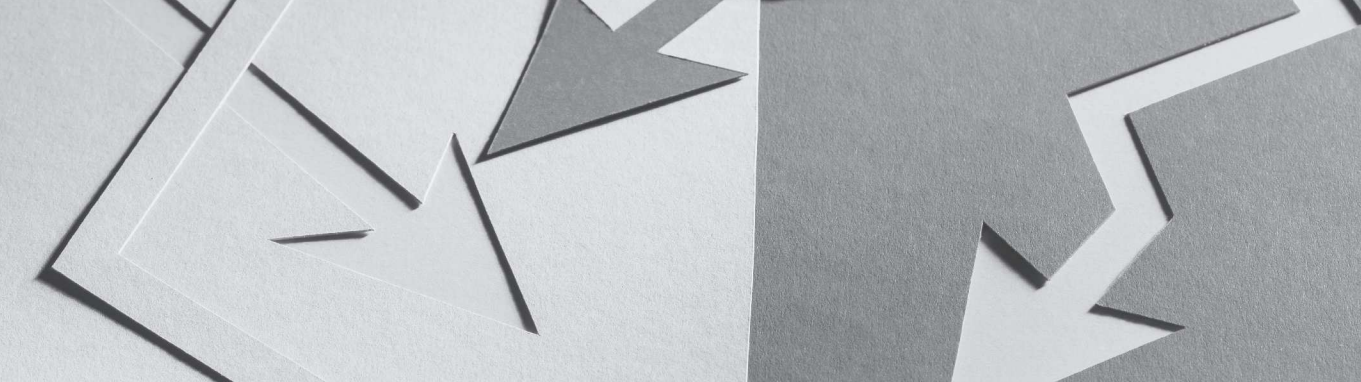
Inoltre CULTURALGIFT può avvalersi di **collaborazioni con altri professionisti** nel campo della progettazione, delle membership, delle sponsorizzazioni commerciali, dell'Intelligenza artificiale applicata al fundraising, della comunicazione.

ti interessa CULTURALGIFT?

- Per l'elaborazione del progetto perfetto per la tua istituzione culturale
- Per avere maggiori informazioni e approfondimenti
- Per esporci le tue esigenze specifiche

Chiama o contattaci per email: potremo da subito e senza alcun impegno economico, fissare un primo incontro per conoscerci meglio e avviare una analisi dei bisogni.

T +39 324 578 8839 email: Info@scuolafundraising.it



uno strumento necessario per garantire la sostenibilità economica

un bisogno primario delle istituzioni culturali

Il 62% delle organizzazioni e istituzioni culturali pubbliche e non profit italiane non presidia in alcun modo la funzione del fundraising. Del 38% delle organizzazioni che prevedono una funzione di fundraising, solo il 7% lo fa attraverso una figura interamente dedicata a questo. La maggioranza affida tale compito ad altri uffici (principalmente comunicazione e marketing).

La stragrande maggioranza delle istituzioni afferma che la formazione di personale interno o l'acquisizione di personale esterno da destinare al fundraising è il primo bisogno della organizzazione.

fundraising culturale: una scelta improcrastinabile

Negli ultimi 10 anni, si sono create una serie di condizioni normative, a partire dal D.L. 31.5.2014, n. 83 e dal DM 23/12/2014 Organizzazione e funzionamento dei Musei Statali che spingono le istituzioni culturali a dotarsi di programmi e azioni di fundraising. Contemporaneamente, la legge di istituzione dell'Art Bonus per i beni culturali pubblici e il Codice del Terzo settore mettono a disposizione strumenti dedicati proprio a sviluppare la raccolta fondi da soggetti privati (aziende, individui, fondazioni). Nel tempo, si è assistito ad un crescente livello di adesione da parte dei sostenitori. Vi sono quindi tutte le condizioni per poter rispondere alla esigenza di adeguare le nostre istituzioni culturali sotto il profilo del fundraising a patto che esse possano accedere a competenze e servizi utili per portare avanti questa importante sfida.

i nostri partner

CULTURALGIFT è un servizio realizzato in partnership con



www.patrimoniocultura.it



Associazione Italiana Esperti Scientifici

www.aiesbbcc.it

e altri partner nel campo delle tecnologie digitali, del crowdfunding, della tutela dei beni culturali e della progettazione culturale in grado di offrire competenze e servizi di alta qualità.

i nostri clienti

Hanno fruito del programma e dei singoli moduli di CULTURALGIFT, o li hanno resi disponibili per altre organizzazioni, tra gli altri:

ANCI Associazione Nazionale dei Comuni Italiani

Bottega del Terzo settore Ascoli Piceno

CEPELL Centro per il Libro e la Lettura
Ministero della cultura

Compagnia di San Paolo Progetto
"Altrotempo zerosei"

Comune di Montalto delle Marche Progetto
Metroborgo (PNRR Borghi) Comune di Napoli
Programma Europe Urbact per le comunità
attive nella gestione dei beni comuni.

Comune di Procida Progetto Capitale italiana
della Cultura 2022

Confindustria Cuneo

Fondazione Cassa di risparmio di Firenze
Valore Museo

Fondazione Cassa di Risparmio di Torino
master "Talent per il fundraising" Fondazione
Carisap

Fondazione Castelli Romani Sistema
Bibliotecario dei Castelli Romani

Fondazione Fitzcarraldo Torino

Fondazione Francesco Morelli

Fondazione Marche Cultura

Fondazione Monte dei Paschi di Siena

Fondazione Musica per Roma (Auditorium
Parco della Musica Ennio Morricone)

**Fondazione Scuola dei Beni e delle
Attività culturali**

MAB Musei, Archivi, Biblioteche

Parco Archeologico del Colosseo

Polo del '900 di Torino

Regione Friuli Venezia Giulia

ERPAC

Regione Umbria

Teatro Tascabile di Bergamo

Trentino School of Management

Università di Parma

Università di Pavia

e inoltre più di 10 istituzioni culturali pubbliche e
più di 40 biblioteche pubbliche tramite programmi
di assistenza realizzati con **ALES Spa** e con il **MiC**

**INOLTRE LA SCUOLA HA DATO VITA,
IN COLLABORAZIONE CON PATRIMONIO
CULTURA, A PIÙ FUNDRAISING PIÙ
CULTURA, IL PIÙ IMPORTANTE
PROGRAMMA DI PROGETTAZIONE DI
POLITICHE E AZIONI DI FUNDRAISING
CULTURALE CHE COINVOLGE TUTTI I
PRINCIPALI STAKEHOLDER PUBBLICI,
PRIVATI E NON PROFIT DEL SETTORE
CULTURALE.**

www.fundraisingperlacultura.it



Scuola di Fundraising di Roma
è un marchio di GIFT Cooperativa di Servizi

Via dell'Amba Aradam 20 - 00184 Roma

Tel e whatsapp: 324 587 8839

Email: info@scuolafundraising.it

C.F. e P.IVA -> 09939831005 | **Cod. destinatario**->USAL8PV

Gift cooperativa di Servizi ha ottenuto la abilitazione sul MePA

I NOSTRI CANALI DI COMUNICAZIONE

www.scuolafundraising.it

www.fundraisingperlacultura.it

 Scuola di fundraising <https://www.facebook.com/scuolafundraising>
Fundraising per la cultura <https://www.facebook.com/fundraisingperlacultura>

 Scuola di Fundraising di Roma <https://www.linkedin.com/school/scuolafundraisingroma/>