



**SportBusinessAcademy**  
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE

# Fundraising sportivo

Introduzione al Social Fundraising

Come si costituisce una fondazione non-profit:

panoramica su elementi normativi e fiscali (esempi di squadre di calcio o di basket che possono già fondazioni interne, etc..)

Come si lancia una campagna di Fundraising nello Sport

– Gli strumenti e i tool da utilizzare

– Come coinvolgere i testimonial più adatti

– Come si pianifica una strategia di marketing e comunicazione

– Come raggiungere l'obiettivo di raccolta

– Cosa fare a fine campagna?

– Il ritorno di immagine per il testimonial e/o per la squadra

Asta Benefica, Lotteria o Cena di Gala: gli strumenti principali di una raccolta fondi sportiva

Case History sulle campagne di Fundraising più efficaci lanciate da squadre o sportivi in Italia

Fundraising sportivo: gli Stati Uniti fanno Scuola

Testimonianze

Case History interna da realizzare: la creazione di una campagna end to end

Strategie di fundraising tra periodi running e quelli di crisis management

Aspetti legali legati a donazioni e sponsorizzazioni.

#work #give

#help #people

Il corso è rivolto a chiunque desideri imparare ad occuparsi di “raccolta fondi” in ambito sportivo, un'attività che si è andata particolarmente ampliando in questi ultimi tempi.

Saranno spiegati tutti gli strumenti utili e necessari a creare ed elaborare delle strategie giuste dedicate alle raccolte e di conseguenza a raggiungere la propria mission sociale nello sport.

Formare una figura esperta del settore, che diventi di supporto ad organizzazioni sportive a creare e

rendere sostenibili i propri progetti, le proprie attività, ad occuparsi di relazioni con i donatori ma anche delle modalità con cui avvengono le donazioni, scegliere sempre le modalità più giuste.

Deve trasmettere il suo progetto in modo estremamente efficace così da riuscire a cogliere la parte emotiva degli interlocutori, dovrà trasmetterlo con creatività, positività per fare arrivare sempre un messaggio chiaro a chi dovrà sostenerlo.

## Destinatari

Laureati (o laureandi), scienze della comunicazione, economia e giurisprudenza (o lauree equipollenti), comunicazione e marketing, competenze informatiche, conoscenza della lingua inglese.

Massimo 30 partecipanti.

## Attestati

Attestato privato di frequenza

## Didattica

Studio del materiale propedeutico

5 giornate di lezioni full-immersion (40h)

Stage di 50 ore c/o società di calcio, agenzie di marketing e comunicazione, ONP, associazioni no profit.

# SportBusinessAcademy

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE

Sport Business Academy  
Via Albricci 9 - 20122 Milano  
P.I. 09265150962  
[info@sportbusinessacademy.eu](mailto:info@sportbusinessacademy.eu)