



MINISTERO
DELLA
CULTURA

Progetto Fundraising

Corso di formazione online
per i Musei e gli Istituti del Ministero della Cultura



DIPARTIMENTO
VALORIZZAZIONE
PATRIMONIO CULTURALE



Istituto Centrale per la Valorizzazione
Economica e la Promozione
del Patrimonio culturale



Ci prendiamo cura
della Cultura

Mercoledì 20 maggio 2026 9.30 – 13.30

SALUTI ISTITUZIONALI E INTRODUZIONE AL PROGETTO

Alfonsina Russo, Capo Dipartimento

Alessio De Cristofaro, Direttore IC-VEPP

Carolina Botti, Direzione Valorizzazione Patrimonio Culturale – ALES S.p.A.

INTRODUZIONE AL FUNDRAISING PER LA CULTURA

Docenti: Massimo Coen Cagli, Scuola di Fundraising di Roma; Lucia Steri, ALES S.p.A

Argomenti:

- Cosa è e cosa non è il fundraising
- Perché fare fundraising in un istituto culturale
- Le sfide da affrontare per fare bene fundraising
- Come funziona il fundraising in una organizzazione
- Struttura della funzione e dell'ufficio di fundraising e relazione con le altre aree di management (comunicazione, progettazione culturale, marketing, audience development, p.r., ecc.)
- I mercati del fundraising e come approcciarli
- Art Bonus: cosa è, ambiti di applicazione, come utilizzarlo efficacemente, procedure operative

Presentazione finale degli altri docenti del corso:

Elisa Bonini, Niccolò Contrino, Marianna Martinoni, Valeria Romanelli, Riccardo Tovaglieri.

Venerdì 22 maggio 2026 9.30 – 13.30

MODULO 1

COME SI FA UN'ANALISI STRATEGICA FUNZIONALE ALLA PIANIFICAZIONE DEL FUNDRAISING

Docente: Massimo Coen Cagli, Scuola di Fundraising di Roma

Argomenti:

- Fare fundraising senza avere chiara una strategia può essere dannoso o almeno inefficace
- Una strategia di fundraising deve essere integrata nel piano strategico generale e orientata nel medio e lungo termine
- Gli strumenti di analisi
- Esempi di piano strategico di istituzioni culturali
- Come si guida una strategia di fundraising

Suggerimenti per Art Bonus: come integrare Art bonus nella strategia generale di fundraising

MODULO 2

MEMBERSHIP CORPORATE E INDIVIDUI

Docente: Riccardo Tovaglieri, Patrimonio Cultura

Argomenti:

- Cosa sono le membership
- Perché costruire una membership (e cosa hanno ottenuto i musei che lo hanno fatto - casi)
- Corporate e individual membership: differenze e criticità. Come scegliere?
- Costruire una membership passo passo, gli elementi fondamentali
- Elementi formali e fiscali applicate alle membership
- Casi di studio

Suggerimenti per Art Bonus: come si può applicare (o non applicare) l'Art Bonus alle membership

Martedì 26 maggio 2026 9.30 – 13.30

MODULO 3

SPONSORSHIP E PARTNERSHIP CON AZIENDE

Docente: **Niccolò Contrino**, Patrimonio Cultura

Argomenti:

- Lo scambio di valore/i alla base della sponsorship
- Strumenti di preparazione: Analisi LAI - Capitale Relazionale - Mappatura ragionata
- Il negozio giuridico
- Le tipologie di sponsorizzazioni
- La proposta di sponsorizzazione
- Il contratto di sponsorizzazione
- Case history e FAQ

Suggerimenti per Art Bonus: perché Art Bonus non può essere applicato alle sponsorship

MODULO 4

FUNDRAISING DA INDIVIDUI, COMMUNITY FUNDRAISING

Docente: **Valeria Romanelli**, Scuola di Fundraising di Roma

Argomenti:

- Che posto occupano gli individui nella raccolta fondi.
- Ad ogni bisogno la sua strategia: acquisire, fidelizzare, espandere, valorizzare.
- Costruire e animare community attorno alla istituzione
- Rassegna di tecniche e strumenti di raccolta di donazioni da individui
 - Lettera
 - Email
 - Eventi
 - Donation box
 - 5X1000
 - Merchandising
 - Major donor
- Ideare una campagna di fundraising
 - Da dove cominciare
 - La piramide di Pareto
 - La tabella dei range

Suggerimenti per Art Bonus: quali sono le leve di coinvolgimento degli individui su campagne Art Bonus

Giovedì 28 maggio 2026 9.30 – 13.30

MODULO 5

FILANTROPIA INTERNAZIONALE E MUSEI ITALIANI: MODELLI, STRUMENTI E PROSPETTIVE STRATEGICHE

Docente: **Elisa Bonini**, Consulente in fundraising, comunicazione e pubbliche relazioni

Argomenti:

- Filantropia internazionale: dimensione globale e contesto
- Perché i donatori internazionali scelgono di sostenere la cultura italiana?
- Filantropia internazionale non solo a supporto del restauro ma come vera e propria leva di sviluppo
- L'importanza della governance e del sistema-contesto
- Il museo come beneficiario, modelli operativi possibili
- Il museo come attore/infrastruttura filantropico
- Esempi e casi di studio

Suggerimenti per Art Bonus: possono le Fondazioni internazionali usufruire dell'Art Bonus?

MODULO 6

CROWDFUNDING E DIGITAL FUNDRAISING

Docente: **Marianna Martinoni**, Terzo Filo

Argomenti:

- La base di tutto: community e capitale relazionale
- Perché parlare di digital fundraising in un museo statale?
- Il digital fundraising: che cos'è e cosa implica
- Case history
- Il crowdfunding: quando ha senso per un museo
- Come si struttura una campagna di crowdfunding
- Case history

Suggerimenti per Art Bonus: come si può applicare l'Art Bonus al digital fundraising e al crowdfunding