

**2<sup>a</sup> ed. BUSINESS MEETS ART**  
**Crescita territoriale, cultura e internazionalizzazione**

**Strategie di fundraising per la cultura e per le aziende di produzione culturale legate al territorio**

**Dati del Corso**

*Luogo:* Friuli Future Forum, Udine

*Orario:* 14.00 -19.00, con 2 pause da 15 min

*Soggetto Promotore:*  
 Associazione culturale ETRARTE

*Partner di Progetto:*  
 Confartigianato Udine | Club del Cinema e dell'audiovisivo

*Destinatari:* Associazioni culturali e attori della produzione culturale legata al territorio.

*Numero Massimo di Partecipanti:* 25

*Quota di Iscrizione:*

Associati Confartigianato	€ 25,00
Tesserati Associazione ETRARTE	€ 25,00
Non tesserati Associazione ETRARTE	€ 35,00, di cui € 10,00 tessera associativa 2013/14

*Materiale a Disposizione dei Partecipanti:*  
 scheda programma del workshop , materiali didattici prodotti dalla docente dott.ssa Martinoni, programma BMA II edizione.

**Obiettivi del Corso**

L'obiettivo formativo del corso è quello di offrire **un approccio professionale al fundraising** agli operatori culturali che gestiscono organizzazioni non profit nel settore delle arti e della cultura e agli attori della produzione culturale legata al territorio.

A seguito della progressiva diminuzione delle tradizionali fonti di finanziamento pubblico, è infatti forte l'esigenza di approfondire la conoscenza di tecniche e modalità di coinvolgimento di nuove categorie di possibili sostenitori.

Partendo, quindi, dall'analisi di **modelli di eccellenza a livello internazionale e nazionale** in ambito culturale (musei, biblioteche, teatri, orchestre, giardini storici, aree archeologiche), il seminario si propone proprio di fornire strumenti, spunti e stimoli al cambiamento, immediatamente applicabili all'interno delle organizzazioni culturali che vogliono fare fundraising in modo strutturato.

Nel corso del workshop si analizzeranno iniziative e strumenti volte a stimolare la partecipazione al sostegno della cultura di soggetti privati (come cittadini, fondazioni di erogazione e imprese).

### Contenuti del Percorso Formativo:

- Breve presentazione docente e del gruppo d'aula;
- Quadro di partenza: il fundraising per la cultura in Italia e all'estero;
- Analisi dei diversi "mercati del fundraising" in ambito culturale: aspettative, modalità di contatto e consigli pratici per coinvolgere le imprese, i cittadini, gli enti di erogazione (fondazione bancarie e di impresa)
- Spunti pratici per passare da singole iniziative di raccolta fondi ad una pianificazione strutturata del fundraising (dalla mappatura delle relazioni, al marketing istituzionale, dalla individuazione degli obiettivi da raggiungere alla scelta di mercati e strumenti di fundraising, dal coinvolgimento dei membri del consiglio direttivo alla costituzione di un'area fundraising).
- Analisi di alcuni modelli di eccellenza
- Valutazioni finali e Conclusioni

### Docente

Marianna Martinoni, laureata in Conservazione dei Beni Culturali presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, si è in seguito specializzata con un Master Internazionale in Comunicazione e gestione delle politiche culturali pubbliche e private alla LUMSA di Roma. Dopo varie esperienze professionali nell'ambito dell'organizzazione di mostre ed eventi culturali, ha iniziato ad interessarsi alle tematiche legate all'economia della cultura e del fundraising in ambito culturale. Nel 2001 ha conseguito il certificato in Fund Raising Management presso la Fund Raising School dell'Università di Bologna, sede di Forlì, entrando dal 2004 a far parte del corpo docente e diventando nel 2011

titolare del corso Fundraising per le organizzazioni culturali.

Nei primi 10 anni di attività ha collaborato come ricercatore con Mecenate '90, l'Associazione CIDAC, con l'Agenzia Bondardo Comunicazione e con l'Osservatorio Impresa e Cultura di Milano, l'Università Cattolica di Milano e con lo IUAV di Venezia, oltre che con goodwill (società di consulenza strategica per il fundraising e la progettazione del territorio secondo il modello del distretto culturale evoluto, operante a Bologna fino al 2012).

A livello europeo ha collaborato in ambito formativo con il Soros Centre for Cultural Policies e con l'European Institute of Cultural Routes del Consiglio d'Europa, partecipando alla redazione del primo Handbook on Cultural Routes.

Ha pubblicato articoli in Italia relativi al tema del fundraising per la cultura e in ambito socio-sanitario. Dal 2001 svolge attività di docenza sul fundraising culturale. Dal 2010, insieme alla ricercatrice Roberta Comunian, gestisce il sito [www.culturalb.org](http://www.culturalb.org), dove si parla di economia della cultura, fundraising e sviluppo culturale del territorio.

Attualmente è consulente di fundraising per le organizzazioni non profit, in particolare per quelle che operano nel settore culturale. E' socia dell'Associazione italiana Fundraiser – ASSIF, di cui dal 2011 è anche membro del consiglio direttivo con delega alle relazioni esterne e con i media.

### Per Informazioni ed Iscrizioni

Associazione Culturale ETRARTE

Mob. +39 329 45 75 456

Mail: [etrarte@associazionetrarte.it](mailto:etrarte@associazionetrarte.it)

[www.associazionetrarte.it](http://www.associazionetrarte.it)

[www.facebook.com/ETRARTE](https://www.facebook.com/ETRARTE)

@Etrarte\_asscul

BUSINESS MEETS ART

Mob. +39 329 45 75 456

Mail: [posta@businessmeetsart.it](mailto:posta@businessmeetsart.it)

[www.businessmeetsart.it](http://www.businessmeetsart.it)

[www.facebook.com/BusinessMeetsArt](https://www.facebook.com/BusinessMeetsArt)

@\_BMA2014