

“Crowdfunding evolutivo”

Tipologia formativa: Corso

Cod. C5094D / 1

PREMESSA

Il corso **Crowdfunding Evolutivo** è pensato per accompagnare gli Enti del Terzo Settore verso un utilizzo più maturo, strategico e integrato del crowdfunding, andando oltre l'idea tradizionale di semplice campagna di raccolta fondi.

L'obiettivo è mostrare come il crowdfunding possa diventare uno strumento per l'attivazione delle comunità, la validazione dei progetti, la mobilitazione delle partnership e la **costruzione di architetture finanziarie ibride**, capaci di mettere in relazione risorse pubbliche, private, filantropiche e comunitarie.

In questa prospettiva, il crowdfunding non viene trattato come una tecnica isolata, ma come una leva da inserire in una strategia più ampia di sostenibilità economica, crescita organizzativa e sviluppo progettuale dell'ETS. Il corso alterna inquadramento teorico, analisi di casi, strumenti operativi ed esercitazioni, con un approccio fortemente pratico e orientato all'applicazione immediata.

Durante le 8 ore di attività, i partecipanti acquisiranno competenze utili per comprendere quando il crowdfunding è davvero appropriato, come progettare una campagna coerente con i propri obiettivi, integrarla con altre fonti di finanziamento e utilizzarla anche in chiave di **matchfunding**, fundraising territoriale e finanza a impatto.

OBIETTIVI

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- comprendere il ruolo del crowdfunding nelle strategie contemporanee di finanziamento degli ETS;
- distinguere tra crowdfunding “tradizionale” e crowdfunding “evolutivo”, riconoscendone funzioni, potenzialità e limiti;
- analizzare le principali tipologie di crowdfunding e selezionare il modello più coerente con il progetto, il target e la fase di sviluppo organizzativo;
- integrare una campagna di crowdfunding con contributi pubblici, sponsorizzazioni, donazioni, fondazioni, partnership territoriali e altri strumenti di finanza alternativa;
- progettare una campagna sostenibile, definendo obiettivi, target economico, comunità di riferimento, storytelling, tempi, strumenti di comunicazione e indicatori di monitoraggio;
- valutare la “prontezza” di un progetto per il crowdfunding, individuando elementi di forza, criticità, asset relazionali e condizioni abilitanti;
- utilizzare il crowdfunding come leva di coinvolgimento della comunità, di consolidamento reputazionale e di costruzione di consenso attorno a un'iniziativa;

- impostare prime ipotesi di architettura finanziaria ibrida per progetti sociali, culturali, educativi o territoriali.

METODOLOGIA

La metodologia adottata prevede l'impiego di tecniche laboratoriali per agevolare l'applicazione immediata degli strumenti, delle tecniche e delle conoscenze condivise in aula.

Al termine del primo modulo i partecipanti avranno chiarito:

- quale ruolo può avere il crowdfunding nella propria strategia;
- quale tipologia è più coerente con i propri obiettivi;
- quali condizioni vanno costruite prima di lanciare una campagna.

Al termine del secondo modulo i partecipanti avranno elaborato:

- una traccia di campagna coerente con il proprio progetto;
- una prima ipotesi di strategia di comunicazione e attivazione della comunità;
- una bozza di architettura finanziaria integrata, utile a collegare il crowdfunding e altre fonti di sostegno.

DESTINATARI

Il percorso formativo è rivolto ad enti del Terzo Settore, cooperative sociali, associazioni, fondazioni, organizzazioni civiche e soggetti impegnati nella progettazione sociale e territoriale. Numero massimo di partecipanti: 30.

RESPONSABILE SCIENTIFICO

Susanna GALLI, Responsabile Servizio welfare, terzo Settore e pari opportunità - Settore Politiche del Lavoro, welfare e pari opportunità.

DOCENTI

L'attività formativa è svolta in collaborazione con Expert for Europe che si avvarrà della professionalità di:

Germana DI FALCO, Esperta di Matchfunding e finanza alternativa. Referente per la Presidenza del Consiglio dei Ministri del supporto alle politiche di coesione e alla partecipazione italiana ai programmi a gestione diretta dell'Unione Europea.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Servizio welfare, terzo Settore e pari opportunità - Settore Politiche del Lavoro, welfare e pari opportunità - telefono 02 7740.3135, 6925

e-mail segreteriaservizioformazione@cittametropolitana.mi.it

Sito Internet:

http://www.cittametropolitana.mi.it/welfare_e_pari_opportunita/index.html

PROGRAMMA

Prima giornata: 22 maggio 2026

“Crowdfunding evolutivo: logiche, modelli e condizioni di efficacia” -

Orario: 09.15-13.15

09.15-9.45	1. Apertura del corso e inquadramento iniziale	Germana DI FALCO
------------	--	------------------

	<ul style="list-style-type: none"> • Presentazione del percorso, degli obiettivi e del metodo di lavoro • Raccolta delle aspettative dei partecipanti • Il crowdfunding oggi: da strumento tattico a leva strategica per gli ETS <p>2. Che cosa si intende per crowdfunding evolutivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definizione e cornice concettuale • Differenza tra raccolta fondi occasionale e strategia strutturata • Il crowdfunding come strumento di: <ul style="list-style-type: none"> ○ fundraising; ○ community building; ○ test di mercato sociale; ○ attivazione di partnership; ○ legittimazione pubblica di un progetto 	
09.45-10.30	<p>3. Le principali tipologie di crowdfunding</p> <ul style="list-style-type: none"> • Donation-based crowdfunding • Reward-based crowdfunding • Lending crowdfunding • Equity crowdfunding • Modelli ibridi e forme emergenti • 	
10.30-11.00	<ul style="list-style-type: none"> • Vantaggi, limiti, requisiti e ambiti di utilizzo per ciascun modello • Quale modello scegliere in base a missione, obiettivo e maturità del progetto 	
11.00-11.15	Coffee Break	
11.15-12.00	<p>4. Il crowdfunding nel sistema delle risorse per il Terzo Settore</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crowdfunding e fundraising tradizionale • Crowdfunding e contributi pubblici • Crowdfunding e grantmaking • Crowdfunding e sponsorizzazioni / partnership private • Crowdfunding e matchfunding • Crowdfunding e place-based finance • Come combinare risorse diverse in una logica di finanza integrata 	
12.00-13.00	<p>5. Le condizioni di efficacia di una campagna</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quando il crowdfunding funziona davvero • Requisiti minimi di partenza: <ul style="list-style-type: none"> ○ chiarezza del progetto; ○ credibilità del promotore; ○ esistenza di una comunità attivabile; ○ capacità di comunicazione; ○ presidio organizzativo • Errori ricorrenti e false aspettative • Indicatori per valutare la “fattibilità crowdfunding” di un’idea 	
13.00-13.15	<p>6. Sintesi e compiti a casa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analisi guidata di alcuni casi 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Prima autovalutazione dei partecipanti: progetto, comunità, obiettivo economico, alleanze possibili • Discussione plenaria su opportunità e criticità
--	--

Seconda giornata: 12 giugno 2026

“Dalla campagna all’architettura finanziaria: progettazione, integrazione e simulazione”

Orario: 09.15-13.15.

09.15-9.45	1. Dalla buona idea alla campagna finanziabile <ul style="list-style-type: none"> • Come trasformare un bisogno o un’intuizione in una proposta chiara e mobilitante • Elementi chiave di una campagna efficace: <ul style="list-style-type: none"> ○ problema da affrontare; ○ soluzione proposta; ○ impatto atteso; ○ beneficiari; ○ comunità coinvolta • Definizione dell’obiettivo economico e del perimetro del progetto 	Germana DI FALCO
09.45-10.30	2. La costruzione della campagna <ul style="list-style-type: none"> • Strutturare la proposta di valore • Definire target, messaggi e pubblici prioritari • Storytelling, call to action e linguaggio della mobilitazione • Scelta della piattaforma e criteri di valutazione • Tempistiche, fasi e calendario operativo • Ruoli interni al team e governance della campagna 	
10.30-11.00	3. Il crowdfunding dentro una strategia di finanza integrata <ul style="list-style-type: none"> • Come costruire un mix finanziario coerente • L’uso del crowdfunding per attivare cofinanziamenti • Crowdfunding come leva per attrarre: <ul style="list-style-type: none"> ○ fondi pubblici; ○ contributi di fondazioni; ○ partner territoriali; ○ imprese; ○ donatori ricorrenti • Il matchfunding come modello di moltiplicazione delle risorse • Esempi di combinazione tra finanza tradizionale e finanza alternativa 	
11.00-11.15	Coffee Break	
11.15-12.00	3. Il crowdfunding dentro una strategia di finanza integrata <ul style="list-style-type: none"> • Come costruire un mix finanziario coerente • L’uso del crowdfunding per attivare cofinanziamenti • Crowdfunding come leva per attrarre: <ul style="list-style-type: none"> ○ fondi pubblici; ○ contributi di fondazioni; ○ partner territoriali; ○ imprese; 	

	<ul style="list-style-type: none"> ○ donatori ricorrenti • Il matchfunding come modello di moltiplicazione delle risorse • Esempi di combinazione tra finanza tradizionale e finanza alternativa
12.00-13.00	5. Monitoraggio e valutazione <ul style="list-style-type: none"> • Indicatori economici e non economici • KPI di campagna: conversione, ticket medio, diffusione, attivazione rete • Valutare non solo quanto si raccoglie, ma cosa si costruisce: <ul style="list-style-type: none"> ○ reputazione; ○ comunità; ○ alleanze; ○ possibilità di sviluppo futuro • Come capitalizzare i risultati per campagne successive o per la crescita organizzativa • Simulazione guidata di una campagna: <ul style="list-style-type: none"> ○ definizione dell'obiettivo; ○ individuazione del target; ○ costruzione del messaggio; ○ scelta delle leve di attivazione; ○ ipotesi di integrazione con altre fonti
13.00-13.15	What? So, What? Now, What? - Chiusura e restituzione finale

PARTECIPAZIONE E CREDITI FORMATIVI E DEONTOLOGICI

Verrà richiesto il riconoscimento dei crediti (FCO.AS) validi ai fini della formazione continua degli assistenti sociali. La soglia minima di frequenza richiesta è **dell'80 % delle ore totali** previste per tutte le professioni.

Non è previsto l'accreditamento ECM per i profili sanitari (educatori professionali, psicologi, psichiatri, psicoterapeuti, neuropsichiatri, infermieri, ASA, OSS, ecc.).

L'attestato crediti sarà rilasciato esclusivamente ai partecipanti che avranno raggiunto la soglia minima di partecipazione.

SEDE e COSTI

Il corso si svolgerà presso la sede della Città Metropolitana di Milano, Viale Piceno, 60, Milano.

La partecipazione è gratuita.

MODALITA' DI ISCRIZIONE ALL'EVENTO

E' possibile iscriversi direttamente utilizzando il seguente link: <https://svilsoc.cittametropolitana.mi.it> entro il 15/05/2026.

La partecipazione verrà confermata tramite mail.

L'attestato verrà rilasciato in formato digitale, con estensione .p7m e firmato digitalmente, in conformità al DPCM 13/01/2004 e Delib. CNIPA 4/2005 (dopo la verifica effettuata dalla segreteria rispetto alle ore di presenza) e sarà disponibile sul portale.

Il download dell'attestato sarà possibile **solo dopo aver compilato il questionario di fine corso.**

VALUTAZIONE GRADIMENTO: prevista

EVENTO SPONSORIZZATO: no