

Ma il **fundraising con le imprese** in tempi di crisi (vera) come questi, si può ancora fare?

Cercheremo di rispondere a questa domanda durante l'incontro *"Testa, cuore, portafoglio: a cosa puntare?"* di **sabato 26 ottobre 2013 alle 9:30** presso la sede di Mestre del **CSV di Venezia**. L'evento è organizzato dal **Gruppo Triveneto di Assif** - Associazione Italiana Fundraiser.

Puoi ancora prenotare il tuo posto su >> assif3v261013.eventbrite.it

Provocheremo il racconto più franco possibile su quali sono le corde giuste da toccare per ottenere sostegno dalle imprese. Nonostante la congiuntura economica sfavorevole, **tante imprese ancora investono in sponsorizzazioni, donazioni, progetti di marketing sociale** con realtà del non profit grandi e piccole.

Ascolteremo **Alessandra Delli Poggi di AIRC - Associazione Italiana per la Ricerca sul Cancro**, una professionista della raccolta fondi che ogni giorno bussava alla porta delle imprese con l'obiettivo di creare partnership durature: quali sono le tattiche di avvicinamento che funzionano, quali gli ostacoli da superare nel percorso, quali le proposte giuste da fare?

Dall'altra parte il punto di vista e le esigenze di un uomo di impresa e di marketing, **Marco Zaja di Dolomite - Calzatura e abbigliamento**: in base a cosa decide di sposare una causa oppure di interrompere un rapporto? Che cosa lo convince nel sostenere proprio quella proposta fra le tante? Che cosa lo annoia tanto da fargli cestinare la proposta prima ancora di conoscerla per intero?

Puoi ancora prenotare il tuo posto su >> assif3v261013.eventbrite.it

Condividi generosamente su

- [Fai clic per condividere su Facebook \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su Twitter \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su LinkedIn \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su WhatsApp \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su Telegram \(Si apre in una nuova finestra\)](#)