

Titolo della tesi: II fund raising per la cultura. Un progetto di raccolta fondi per la valorizzazione della musica italiana del periodo barocco.

Autrice: Mascarello Giulia

Abstract

ITALIANO

Le istituzioni culturali stanno sperimentando, negli ultimi anni, una progressiva contrazione dei finanziamenti pubblici ad esse destinati. Questa situazione provoca non poche difficoltà nella gestione e nello sviluppo di attività di manutenzione e promozione del patrimonio artistico e culturale.

Durante la mia esperienza di tirocinio ho seguito il nascere e l'evolversi di una operazione di fund raising a favore di una istituzione volta alla valorizzazione e alla promozione della musica italiana del XVIII secolo.

La mancanza di risorse economiche a favore della cultura impone infatti la necessità di individuare percorsi innovativi che possano migliorare la gestione delle istituzioni culturali e favorire il reperimento dei fondi necessari a garantire la loro sopravvivenza. La ricerca di fonti di finanziamento alternative richiede però la disponibilità da parte dell'ente culturale di mettersi in discussione e di aprirsi al confronto con nuovi potenziali sostenitori. Aprirsi al mercato dei privati e delle imprese, canali che possono sopperire alla mancanza di fondi pubblici, significa infatti affrontare importanti cambiamenti a livello

ENGLISH

In the last years, Italian cultural institutions have undergone through a progressively cut of the public funds set for their activities. This situation causes many difficulties in both the management and development of activities for the promotion and conservation of the artistic and cultural heritage of the country.

My stage experience allowed me to take part, from the beginning, in the drawing of a fundraising strategy for a cultural institution, which aim is the valorisation and promotion of XVIII sec. Italian music.

The lack of financial resources for culture leads cultural institutions to search for new ways to improve their management skills and ability to look for funds to keep the institution alive. The search for new sources of funding challenges the institution to open its perspective to new potential supporters.

Dealing with private donors and companies, which can become substitute sources for public funds, means to face important changes on the organization and communication levels as well as in the audience engagement.

My study aims to research the first part of the fund raising plan, which focuses on

organizzativo, di comunicazione, e di coinvolgimento del pubblico.

Il mio studio di tesi intende analizzare quella che è la prima parte di una operazione di fund raising e cioè la fase iniziale di analisi dell'organizzazione e di ideazione di una strategia per la raccolta fondi. Il fund raising, infatti, non è solo un insieme di tecniche e strumenti ma una attività che richiede ad un ente culturale un importante investimento nell'analizzare se stesso, il suo contesto, i suoi interlocutori e la creazione di un sistema di relazioni che richiedono un impegno tutt'altro che trascurabile per essere mantenute e alimentate.

the analysis of the organizational structure of the institution and the drawing of a tailored fund raising strategy. In fact, fund raising is not just about tools and practices, but it also requires the institution to invest into a deep analysis of itself, its context and its stakeholders in order to create a network of relationships, which requires high engagement to be sustained.