



EFFETTO CULTURA

LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

**IL RUOLO DEL FUNDRAISING
NEL MODELLO DI SOSTENIBILITÀ ECONOMICA**

Gli strumenti di fundraising
29 settembre 2023 – h. 16.15 – 17.00

LuBeC è il CANTIERE CULTURA di



Con la partecipazione di



Con il sostegno di



Main Sponsor



Partner e partecipanti



Media Partner





	Approccio	IVA	CONTRATTO	Contropartita
Sponsorship	Commerciale (solo per aziende)	sì	sì	Servizi di marketing e vendita
Donorship	Liberales (aziende e individui)	no	no	Benefit di ingaggio e rappresentanza



SPONSORIZZAZIONE

Tra l'azienda e l'organizzazione, c'è un rapporto di mutuo beneficio di natura commerciale

SPONSORIZZAZIONE MONETARIA

donazione di denaro per la promozione del proprio brand, della propria immagine o dei propri prodotti

SPONSORIZZAZIONE TECNICA (anche media partner)

abbattimento dei costi di fornitura per l'attività corrente e per le iniziative specifiche attraverso un accordo speciale di fornitura



DONAZIONE

La persona (o anche l'azienda) fa una donazione per una causa sociale senza un ritorno diretto e un interesse di tipo commerciale

DONAZIONE MONETARIA

erogazione liberale in denaro basata sullo spirito filantropico verso una data causa solidale

DONAZIONE IN KIND

cessione di beni o servizi o prestazione di lavoro a titolo gratuito messa a disposizione dall'azienda per una causa



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

SPONSORIZZAZIONE

DONAZIONE

Partnership

Membership

AZIENDE

**PERSONE
(e AZIENDE)**



ALTRI STRUMENTI DI CORPORATE FUNDRAISING

BORSE DI STUDIO

CO-MARKETING

MATCHING
PROGRAM

REGALI AZIENDALI

CRM
Cause Related
Marketing

SERVICE

AFFITTO SPAZI

SAMPLING
o
VENDING

TEAM BUILDING



ALTRI STRUMENTI DI INDIVIDUAL FUNDRAISING

LASCITI

PERSONAL
FUNDRAISING

CROWDFUNDING

REGALI SOLIDALI

PEOPLE RAISING

5X1000

PAYROLL GIVING

SMS SOLIDALE

QUOTE
SOCIALI

L'efficacia di questi strumenti aumenta, se riusciamo ad abbinarli all'interno di una più ampia e articolata strategia di FUNDING MIX.

Le aziende sono tecnicamente organizzazioni di persone mosse da un fine economico. Alla loro base, ci sono appunto PERSONE, su cui valgono le forme di #individualfundraising.

Ad esempio:

- 5x1000 – sms solidale
- Donazioni singole o ricorrenti
- (financo) Att. istituzionale o Convenzione
- (financo) Campagna lasciti





SPONSORIZZAZIONE

Si intende un contratto mediante il quale lo Sponsee (ETS-Ente) offre, nell'ambito della propria attività istituzionale o delle proprie iniziative, ad uno Sponsor (Azienda), la possibilità di promuovere, in appositi e predeterminati spazi, il proprio nome, logo, marchio o i propri prodotti/servizi, a fronte del pagamento di un contributo in beni/servizi o denaro



SPONSORIZZAZIONE

- BILATERALE
- ATIPICO
- SINALLAGMATICO / A PRESTAZIONI CORRISPETTIVE
- DI NATURA COMMERCIALE
- ONEROSO / ATTIVO/PASSIVO
- OBBLIGO DI MEZZO E NON DI RISULTATO



SPONSORIZZAZIONE

BILATERALE

CONTRATTO TRA DUE PARTI, UNO SPONSEE (il soggetto che propone di essere sponsorizzato) E UNO SPONSOR (che accetta la sponsorizzazione e i benefit che da essa derivano in cambio di una contropartita)



SPONSORIZZAZIONE

ATIPICO

NON PUO' FARSI RIENTRARE IN NESSUNA FORMA GIURIDICA PREVISTA DAL CODICE CIVILE (pur essendo sottoposto alla disciplina dei contratti in generale di cui agli articoli 1321-1469 cc.)



SPONSORIZZAZIONE

SINALLAGMATICO

(o a prestazioni corrispettive)

UN CONTRATTO CHE PREVEDE OBBLIGHI PER ENTRAMBE LE PARTI –
TALE PRESTAZIONE E CONTROPRESTAZIONE DEVE ESSERE MISURABILE
IN TERMINI DI VALORE ECONOMICO



SPONSORIZZAZIONE

ONEROSO

NON GRATUITO, CHE CORRISPONDE AD UN ONERE PER CHI LO CONTRAE.

Ciò comporta che una parte avrà un ruolo attivo, ossia prevede un incremento di valore economico, l'altra parte avrà un ruolo passivo, ossia prevede una perdita di valore economico, a seguito dell'erogazione di una prestazione tra le Parti.



SPONSORIZZAZIONE

OBBLIGO DI MEZZI E NON DI RISULTATO

LO SPONSEE SI OBBLIGA A METTERE TUTTI I MEZZI A SUA DISPOSIZIONE PER FAR OTTENERE I RISULTATI ALLO SPONSOR, MA NON SI OBBLIGA ALL'OTTENIMENTO DEL RISULTATO STESSO





SPONSORIZZAZIONE

SOSTITUZIONE DI BENEFIT

Si può prevedere una clausola che, in caso di mancata erogazione dei benefit-corrispettivi come indicati, si provvederà ad erogarne altri di pari valore (eventualmente previo accordo tra le Parti). Questo semplifica e dirime eventuali mancanze da parte di una delle Parti.



SPONSORIZZAZIONE

DI NATURA COMMERCIALE

Si tratta di una prestazione di servizio a rilevanza commerciale ed è soggetta all'applicazione dell'IVA (rapporto di debito verso l'erario per lo Sponsée e rapporto di credito per lo Sponsor).

La sponsorizzazione può essere assimilata ad una «spesa di pubblicità» e dunque può essere totalmente deducibile dal reddito d'impresa (TUIR – Testo Unico Imposte sui Redditi, ex DPR 917 / 1986) (Linee Guida MIBACT 2012) (Nota MIBACT – 2016) (Vademecum ALES - 12/09/2019).





SPONSORIZZAZIONE

SPONSORIZZAZIONE ISTITUZIONALE

adesione di un'azienda alla mission dell'organizzazione e sostentamento all'attività statutaria

SPONSORIZZAZIONE SPECIFICA

legame per un progetto già previsto oppure ideato ad hoc per soddisfare la richiesta dell'azienda



SPONSORIZZAZIONE

ECONOMICHE (cd PURE): contributo versato in denaro

FINANZIARIE: accollo del debito assunto dallo Sponsée nei confronti di terzi

MONETARIE: accollo del debito assunto dallo Sponsée nei propri confronti



SPONSORIZZAZIONE

SPONSORIZZAZIONE TECNICA

erogazione di lavori, servizi o forniture realizzate direttamente dallo Sponsor o da un soggetto esecutore scelto dallo Sponsor

MEDIA SPONSORSHIP o PARTNERSHIP

erogazione specifica di servizi collegati all'ambito comunicazione-promozione



PARTNERSHIP

Legame strategico, multistakeholder e tendenzialmente duraturo tra un'azienda e un'organizzazione, basato su uno scambio profondo di valori e contenuti e costituito dall'ideazione o dalla declinazione di alcuni prodotti/servizi.



PARTNERSHIP

PARTNERSHIP

non è una definizione «formale» ma sostanziale: indica un accordo che può essere più ampio in termini di durata, di importo, di apporto (valori – contenuti – risorse)

PARTNERSHIP

alcuni soggetti potrebbero non essere adeguati ad attivare sponsorship (es. Fondazioni)



PARTNERSHIP

PARTNERSHIP

in sede contrattuale, visto che non esiste uno specimen giuridico ad hoc, può essere anche formalizzato come:

«Regolamentazione dei rapporti intercorrenti»

«Contratto di Partenariato»

«Contratto di Collaborazione»

art. 79 – comma 5 - D. Lgs. 117/2017

Gli enti del Terzo settore assumono fiscalmente la qualifica di enti commerciali qualora i proventi delle attività di cui all'art. 5, svolte in forma d'impresa non in conformità ai criteri indicati nei commi 2 e 3 del presente articolo, nonché le attività di cui all'articolo 6, fatta eccezione per le attività di sponsorizzazione svolte nel rispetto dei criteri di cui al decreto previsto all'articolo 6, superano le entrate derivanti da attività non commerciali, intendendo per queste ultime i contributi, le sovvenzioni, le liberalità, le quote associative dell'ente e ogni altra entrata assimilabile alle precedenti, ivi compresi i proventi e le entrate considerate non commerciali ai sensi dei commi 2, 3 e 4, lettera b).



art. 19 – D. Lgs. 50/2016 (art. 134 comma 4 - D. Lgs. 36/2023)
L'affidamento di contratti di sponsorizzazione di lavori, servizi o forniture per importi superiori a 40.000 euro, mediante dazione di danaro o accollo del debito, o altre modalità di assunzione del pagamento dei corrispettivi dovuti, è soggetto esclusivamente alla previa pubblicazione sul sito internet della Stazione Appaltante, per almeno 30 giorni, di apposito Avviso, con il quale si rende nota la ricerca di Sponsor per specifici interventi, ovvero si comunica l'avvenuto ricevimento di una Proposta di sponsorizzazione, indicando sinteticamente il contenuto del contratto proposto. Trascorso il periodo di pubblicazione dell'Avviso, il contratto può essere liberamente negoziato, purché nel rispetto dei principi di imparzialità e di parità di trattamento fra gli operatori che abbiano manifestato interesse, fermo restando il rispetto dell'articolo 80



sotto la soglia di 40.000 euro

PA può contrattare direttamente (NON c'è BISOGNO AVVISO)



sopra la soglia di 40.000 euro

- se ha risposto all'Avviso → PA può contrattare direttamente
- se non ha risposto all'Avviso o non c'è Avviso → pubblicazione su sito web per 30 gg





LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

DONAZIONE

- LIBERALE/SPONTANEO
- FILANTROPICO/ADOZIONALE
- CON RILIEVI FORMALI



DONAZIONE

LIBERALE/SPONTANEO

La donazione è un atto dichiaratamente spontaneo, retto dunque dalla volontà di sostenere una Causa per puro spirito altruistico, riconoscendone una valenza di natura personale e collettiva.

Le motivazioni che spingono al dono possono essere differenti, anche di stampo prettamente intimo. Ciò tuttavia non significa a monte che la generosità non possa essere indotta o stimolata da opportune strategie, più afferenti ai campi del marketing o della vendita commerciale.



DONAZIONE

FILANTROPICO/ADOZIONALE

Nell'intento di sostenere una Causa senza un (apparente ed immediato) ritorno di natura economica, il donatore esprime un sentimento di affezione e di legame con l'oggetto del proprio sostegno. Si fa dunque «filantropo» o «mecenate» di quella causa sociale e il proprio atto ha senso in quanto tale o nella prospettiva di ciò che potrà portare in termini di sviluppo del welfare, del territorio, della comunità e della collettività, financo nell'aspirazione di poter migliorare il mondo con una piccola azione di generosità.



DONAZIONE

CON RILIEVI FORMALI

La donazione non prevede formalmente un accordo contrattuale e la prestazione non è assoggettata ad IVA. Purtuttavia, non è vietato dare una veste formale al rapporto che si instaura tra potenziale donatore e organizzazione beneficiaria, specie se l'erogazione del denaro o della merce non è contestuale alla promessa di donazione.

E' dunque possibile predisporre una Lettera di Intenti o di Impegni che vincoli, almeno moralmente, il donatore a rispettare la propria promessa, nei termini concordati in precedenza.



DONAZIONE

Le erogazioni liberali possono essere effettuate tramite uno dei seguenti sistemi di pagamento:

- bonifico/assegno bancario;
- bonifico/assegno postale;
- sistemi di pagamento previsti dall'articolo 23 del D. Lgs. n. 241/1997, e cioè carte di debito, di credito e prepagate, assegni bancari e circolari.



DONAZIONE

Soprattutto in riferimento alle persone fisiche, è importante definire se il sostegno è singolo (one shot) o è ricorrente; in quest'ultimo caso, va specificata la frequenza di prelievo (mensile, trimestrale, annuale), la modalità di pagamento (SDD ex RIDD, paypal, etc.) e le possibilità di disdetta e cessazione.



DONAZIONE

Oltre alle donazioni «tradizionali» (una tantum o ricorrenti), possono trovare anche la forma di:

- donazioni in vita o in memoria
- donazioni per un lieto evento (eventualmente reciprocate da regali solidali o bomboniere)
- donazioni in morte (anche nella forma di lasciti)

DONAZIONE

Possono considerarsi erogazioni liberali, le elargizioni che diano luogo ad un "pubblico ringraziamento" al mecenate.

Sono considerate erogazioni liberali, le elargizioni di denaro per le quali il beneficiario formula "pubblico ringraziamento" al soggetto erogante.

Art. 5 – comma 3 - D. M. 3 ottobre 2002



DONAZIONE

La stessa disciplina fiscale non esclude, pertanto, la natura di erogazione liberale dell'atto allorquando lo stesso sia accompagnato da forme di riconoscimento essenzialmente morale, non trasmodante in una forma di promozione dell'azienda o dei suoi prodotti.

Risposta scritta dell'AdE all'interrogazione parlamentare n. 4-08915



DONAZIONE

Speciale
ETS

Per le persone fisiche: le donazioni in denaro o natura sono detraibili al 30% fino ad un massimo di 30.000 euro per ciascun periodo di imposta.

Per le persone giuridiche o i titolari di reddito d'impresa: le donazioni in denaro o natura (donazioni in kind) deducibili fino al 10% del reddito complessivo dichiarato

D. Lgs. 117/2017



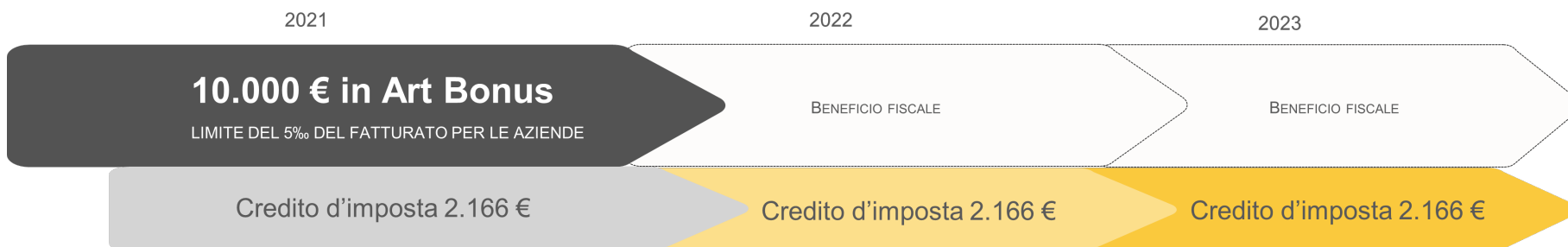


DONAZIONE

Speciale
PA



L'Art Bonus consente **un credito di imposta**, pari al **65% dell'importo donato**, a chi effettua **erogazioni liberali** a sostegno del patrimonio culturale pubblico italiano.





DONAZIONE

Speciale
PA

- Interventi di **manutenzione, protezione e restauro** di beni culturali pubblici.
- **Sostegno degli Istituti e luoghi della cultura di appartenenza pubblica, delle fondazioni lirico-sinfoniche, dei teatri di tradizione, delle istituzioni concertistico-orchestrale, dei teatri nazionali, dei teatri di rilevante interesse culturale, dei festival, delle imprese e dei centri di produzione teatrale e di danza, nonché dei circuiti di distribuzione, dei complessi strumentali, delle società concertistiche e corali, dei circhi e degli spettacoli viaggianti.**



DONAZIONE

Speciale
PA

- **Realizzazione di nuove strutture, il restauro e il potenziamento di quelle esistenti** di enti o istituzioni pubbliche che, senza scopo di lucro, svolgono esclusivamente attività nello spettacolo.
- **Erogazioni liberali effettuate** per i suddetti tipi di intervento, direttamente **a favore dei concessionari o affidatari dei beni oggetto di manutenzione, protezione e restauro.**





MEMBERSHIP

Si basa su erogazioni liberali
(e dunque può essere ammessa ad agevolazioni fiscali)
(ad esempio, Art Bonus).

Talvolta è contabilizzata (erroneamente) come ABBONAMENTO.

Vale sia per Aziende che per Individui.

Può avere una propria BRAND IDENTITY (consigliato).



MEMBERSHIP

Membership = appartenenza, iscrizione, adesione

Mutuato dall'ambito commerciale,
è un sistema di corrispondenze
tra fasce di contributo e livelli di ricompense.
Può essere in formato singolo o multiplo.
Può essere declinato
per Individui (Persone fisiche) o Aziende (Persone giuridiche).



MEMBERSHIP

Il sistema di «ricompense» per l'adesione ad una Membership si basa, de facto, su una erogazione liberale e dunque su uno spirito di puro «mecenatismo».

SCAMBIO NON SINALLAGMATICO
RAPPORTO NON CONTRATTUALE

MECENATISMO ADOZIONALE



MEMBERSHIP

E' la possibilità di legare i beneficiari ad un COMITATO DEI
SOSTENITORI

per accedere ad alcuni benefit in termini di:

- visibilità
- partecipazione
- rappresentanza
- (networking?)

MEMBERSHIP

PS 1: la Membership è uno strumento «comodo»
per erogare benefit standard ai diversi beneficiari

PS 2: quasi mai ai beneficiari iscritte saranno erogati *de facto* i benefit
inseriti in Membership, ma sempre una declinazione personalizzata



MEMBERSHIP

Solitamente si prevedono da 1 a 3 livelli di adesione

PS 1: i benefit tra Corporate e Individual sono piuttosto sovrapponibili

PS 2: i livelli massimi di adesione della Individual Membership spesso corrispondono ai livelli minimi di adesione della Corporate Membership



MEMBERSHIP

Le fasce di adesione devono essere impostate sulla base della strategia complessiva di fundraising sulla Membership, ovvero:

Tanto da Pochi o Poco da Tanti

Per fare ciò, torniamo al ragionamento di impostazione strategica iniziale e all'importanza di fissare degli obiettivi di partenza.





LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

MEMBERSHIP

BENEFIT
MATERIALI

BENEFIT
IMMATERIALI

- *bene quelli ad erogazione gratuita*
 - *bene quelli simbolici e valoriali*
- *bene quelli che sfruttano i punti di forza*
- *bene quelli che colgono le occasioni*





LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

MEMBERSHIP

Welcome Kit

N. biglietti
N. Inviti

Accessi illimit.
N. abbonam.

Eventi speciali
con VIP

Invito
personalizzato

Momento
dedicato in loco

Posti riservati
in eventi gratis

Welcome Drink

Priority Line



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

MEMBERSHIP

Viaggi Incentive

Omaggi
(es. libri gadget)

Sconti su altri
biglietti

Sconti in
caffetteria-shop

Convenzioni
con esercenti

Servizi extra
(es. parcheggio)

Preview
Prove generali

Targa o label
fisico in loco

Pag cartacea
Pag web



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

MEMBERSHIP

Social network

Schermi tv
Webtv

Colophon
(Membership)

Ringraziamento
vocale

Sconti su affitti
spazio

Comunicato
stampa

Evento speciale
Members only

Allestimento
dedicato in loco

Dedica di
uno spazio



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History





LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History

CON IL PATROCINIO DI



Provincia di Lecco



Regione Lombardia
IL CONSIGLIO



PROVINCIA
MONZA BRIANZA

CON IL SOSTEGNO DI



FONDAZIONE della COMUNITÀ
MONZA E BRIANZA
ONLUS



FONDAZIONE
COMUNITARIA
DEL LECCHESSE
ONLUS

MAIN SPONSOR



NUOVOIMAIE
I diritti degli artisti



SPECIAL SPONSOR



BANCA POPOLARE
DI MILANO

SPONSOR TECNICO



info@strumentimusicali.it
Strumenti Musicali TERZA

MEDIA PARTNER





Case History

Nuovo IMAIE – Main Sponsor

- riservare una linea telefonica dedicata per la prenotazione dei propri ospiti/iscritti/associati;
- riservare n. 80 biglietti dedicati ai propri ospiti per tutti i Concerti in Rassegna (da giugno a dicembre 2016);
- riservare una *priority line* per accesso a tutti i Concerti in Rassegna dei propri ospiti/clienti/associati con modalità da concordare;
- invitare il **NUOVO**IMAIE alla conferenza stampa di inaugurazione (con data e location da confermare) e a ringraziarlo pubblicamente in tale occasione;
- realizzare un *roll up* personalizzato del **NUOVO**IMAIE da esporre nelle sedi dei concerti;
- ringraziare pubblicamente il **NUOVO**IMAIE dal palco in tutti i Concerti della Manifestazione;



Case History

Nuovo IMAIE – Main Sponsor

- dare visibilità al logo di **NUOVO**IMAIE in posizione prioritaria sul colophon degli sponsor sul sito web, sulla locandina, sul rollup, sui social network e sul programma con l'indicazione "Main Sponsor" (da giugno a dicembre 2016)
- dare visibilità al logo di **NUOVO**IMAIE in posizione prioritaria sulle eventuali inserzioni pubblicitarie presso canali promozionali (a titolo indicativo, radio, tv, giornali, siti) con l'indicazione "Main Sponsor" (da giugno a dicembre 2016);



Case History

Nuovo IMAIE – Main Sponsor

- rendersi disponibile a rendere reperibili materiali promozionali (volantini, gadget, omaggi) di **NUOVOIMAIE** nelle sedi dei concerti;
- inviare agli artisti che prenderanno parte alla Manifestazione una comunicazione e-mail informativa relativa al **NUOVOIMAIE** che **NUOVOIMAIE** vi farà pervenire;
- fare consegnare a un delegato del **NUOVOIMAIE** un premio **NUOVOIMAIE** (targa a carico del Nuovo IMAIE) da consegnare durante un appuntamento della Manifestazione a un artista designato dalla Direzione Artistica dell'Organizzatore;
- non garantire analoga forma di sponsorizzazione e a non concedere i relativi diritti a soggetti che operano in concorrenza con **NUOVOIMAIE** (Itsright, IPAA, R.A.S.I.).



Case History

Coop Lombardia – Special Sponsor

- linea telefonica dedicata per la prenotazione dei propri soci
- n. 120 biglietti dedicati ai propri soci per tutti i concerti in Rassegna
- visibilità del logo sul comunicato stampa di tutti i Concerti
- visibilità del logo sulla newsletter di tutti i Concerti e di quella mensile
- visibilità del logo sul colophon dei sostenitori del sito web e della locandina
- visibilità del logo sul programma (brochure) di Brianza Classica
- visibilità del logo sul colophon dei sostenitori del rollup
- ringraziamento dal palco in tutti i Concerti della Rassegna
- menzione durante la campagna radiofonica su Radio Marconi
- possibilità di distribuzione di materiali informativi e promozionali su COOP Lombardia presso il desk di accoglienza dei Concerti della Rassegna (compatibilmente alla disponibilità dei luoghi di esecuzione)



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History

MUSE



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History



Palinsesto di lesson e contenuti digitali
ideati dai Servizi Educativi e dalla Mediazione Culturale del MUSE
come supporto per i docenti e gli studenti in didattica online
+ puntate di La Scienza a Regola d'Arte



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History



Si ringrazia



**All'interno del museo
è obbligatorio indossare
la mascherina**

(esclusi minori di 6 anni e persone
con disabilità)



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History



L'estate me la (s)passo al MUSE perché...

Scrivici il tuo perché sui nostri canali social **f** @musetrento **ig** @museomuse

MUSE - Museo delle Scienze

Laboratori per famiglie • Cinema • Teatros • Talk scientifici

Scopri il programma completo su www.muse.it

Special Sponsor



L'Orto del MUSE è sostenuto da Novamont, Menz & Gasser, Azienda Agricola Orto Mio
Il Museo Geologico di Predazzo è sostenuto da Leitner Ropeways e da Montura
Il MUSE riapre in sicurezza grazie a Nuova Sapi, Digital Technologies, Germa, Solimene Forniture Industriali



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History





LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History



PERSPECTIVES * ART SPACES

25 agosto - 27 settembre

In collaborazione con

Niederstätter





LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History

sardegna
teatro



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History

Teatro di Rilevante Interesse Culturale

sardegna
teatro

Teatro Massimo Cagliari

Teatro Eliseo Nuoro

produzioni

programma

festival

progetti

chi siamo

media

news

sostieni



Sostieni

ST CLUB è il primo "club non-riservato" della Sardegna, che ti consente di vivere il Teatro da protagonista ogni volta che lo vorrai e avere accesso a un programma di servizi e condizioni speciali pensato apposta per te.

ST CLUB unisce tutti coloro, Persone e Aziende, che hanno a cuore il Teatro e vogliono sostenere il nostro modo di fare Teatro.



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History



ST club non è un "abbonamento" ST club è una "comunità"

Siamo una comunità di appassionati e visionari, che crede nel valore dell'arte e della cultura e che vuole sostenerlo in modo convinto e corale.

entra anche tu a far parte della nostra comunità

Ti chiediamo un contributo di 100 euro, con un credito di imposta pari al 65% grazie alla norma nazionale di Art Bonus (D.L. 31.5.2014, n. 83).

Puoi versare il contributo:

- + online, sulla pagina web: www.sardegna teatro.it/sostieni
- + in cassa, con pagamento tramite carta di credito
- + tramite bonifico, con le seguenti coordinate:

BENEFICIARIO: Teatro Di Sardegna
IBAN: IT93K0101504803000000021162
IMPORTO: 100 euro
CAUSALE: Art Bonus - SardegnaTeatro - Sostegno alla programmazione -
Tuo codice fiscale

contributo
versato
100 euro

contributo
effettivo
35 euro



Case History



valore: ~~1.000 euro~~ 350 euro

(il versamento è di 1.000 euro, il credito di imposta è pari a 650 euro, il contributo effettivo è di 350 euro)

pensato
per gli
esercenti

valore: ~~5.000 euro~~ 1.750 euro

(il versamento è di 5.000 euro, il credito di imposta è pari a 3.250 euro, il contributo effettivo è di 1.750 euro)

valore: ~~10.000 euro~~ 3.500 euro

(il versamento è di 10.000 euro, anche su diverse tranches, il credito di imposta è pari a 6.500 euro, il contributo effettivo è di 3.500 euro)



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History

DA SPETTATORI AD ABBONATI
DA ABBONATI A SOSTENITORI
da ST CARD (20 € card – 3 € cad spettacolo)
a ST CLUB (100 € membership – 2 € cad spettacolo)





LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History

Sardegna Teatro
è lieta di invitarvi a:

st club

Grand Opening
Venerdì 29 giugno 2018 - ore 19,30

Un evento speciale e gratuito per scoprire il primo club non-esclusivo e vivere il Teatro da protagonista con la nuova *membership*

A tutti i partecipanti sarà offerto un rinfresco e lo spettacolo *Macbett* vincitore del Premio UBU 2017, l'Oscar del Teatro italiano

Teatro di Rilevante Interesse Culturale
sardegna teatro
Teatro Massimo Cagliari / Teatro Eliseo Nuovo

A. BERNARDI E OFFERTO DA
su entu
FIN SARDEGNA

Si richiede conferma partecipazione entro il 25 giugno
info@sardegneteatro.it
0702796620
Ufficio ST CLUB - Tel. 070 2796621
sostieni@sardegneteatro.it



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History





LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History

EMILIA ROMAGNA TEATRO FONDAZIONE

è il Teatro Stabile Pubblico della Regione Emilia Romagna
attivo su Modena, Bologna, Cesena, Vignola
e Castelfranco Emilia.

Dal 2015 è uno dei sei Teatri Nazionali italiani.

I TEATRI

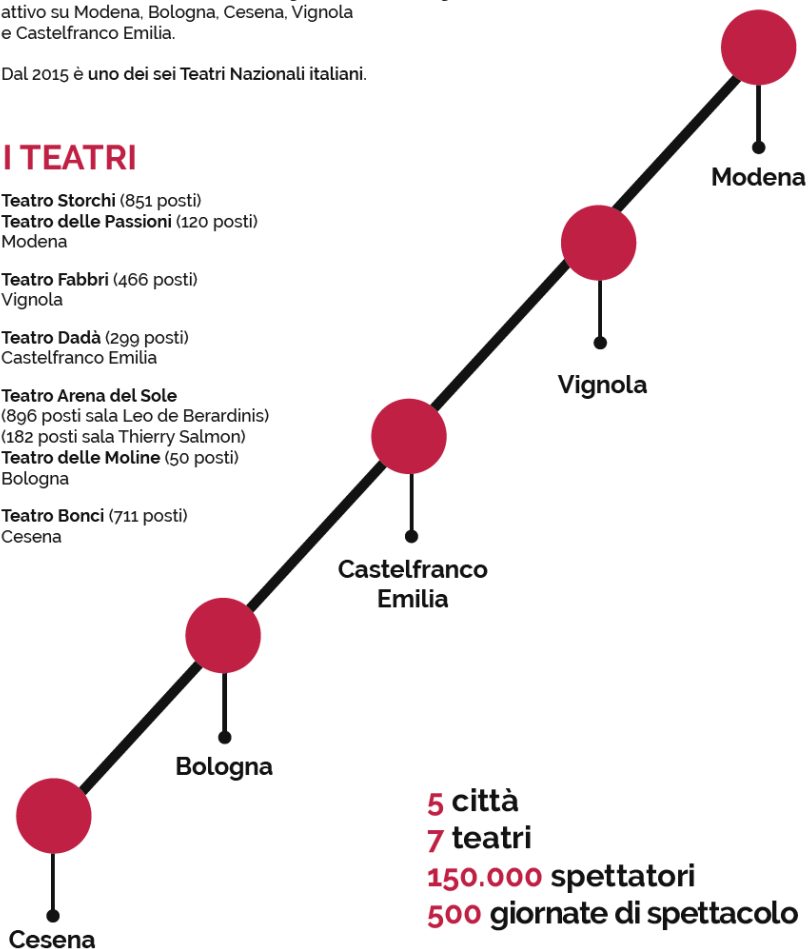
Teatro Storchi (851 posti)
Teatro delle Passioni (120 posti)
Modena

Teatro Fabbri (466 posti)
Vignola

Teatro Dadà (299 posti)
Castelfranco Emilia

Teatro Arena del Sole
(896 posti sala Leo de Berardinis)
(182 posti sala Thierry Salmon)
Teatro delle Moline (50 posti)
Bologna

Teatro Bonci (711 posti)
Cesena



5 città

7 teatri

150.000 spettatori

500 giornate di spettacolo



Case History

LE PAROLE CHIAVE DEL PROGETTO **ERT**

Un **palcoscenico** progettato *per* le proprie città
e *con* le proprie città.

Un centro di **produzione**, **laboratorio** di
confronto tra spettatori e creatori, un grande
teatro "senza mura".

Un luogo di **incontro**, **dialogo**, **riflessione**,
crescita e **divertimento**.

Un luogo necessario di **"conoscenza attiva"**,
in virtù del tesoro di esperienze che in esso
si possono maturare: cambiare il teatro e
cambiare, al tempo stesso, il mondo.

Il **Teatro per ERT**
è un **"valore"**
di cui avere cura:
un preziosissimo
"bene comune"
da porre al centro
degli interessi
della comunità



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Case History

I VANTAGGI DI ART BONUS



Aderire a LovERT è
semplice con Art Bonus:
ricevi un **credito d'imposta**
pari al **65% del valore**
della donazione



Case History

	Contributo 5.000 €	Contributo 10.000 €
Menzione del nome sui seguenti materiali (o equivalenti): ~ Pagina dedicata nel programma di stagione di ERT ~ Libretto abbonati ~ Slide su schermi e affissioni pubbliche ~ Pagina web dedicata sul portale ERT ~ Locandina dedicata nel foyer dei teatri di ERT ~ Post dedicato su FB con link diretto ~ Comunicato stampa di presentazione della stagione	♡	♡
Inviti ad una serata speciale dedicata ai membri di LovERT (n. inviti)	4	10
Inviti alla presentazione della stagione (n. inviti)	4	10
Inviti ad una selezione di eventi esclusivi della programmazione di ERT (n. inviti)	4	10
N. omaggi (gadget, pubblicazioni, abbonamenti)	4	10
Inviti valido per uno spettacolo della stagione o n. voucher ingressi disponibili (n. inviti)	20	50



Case History

Realizzazione grafica dell'invito congiunto tra Azienda e ERT	♡	♡
Desk di accoglienza per lo spettacolo scelto, priority line per l'ingresso e personalizzazione del foyer (rollup)		♡
Prelazione e scontistica sull'acquisto di ulteriori biglietti per gli spettacoli in cartellone	-25%	-50%
Ringraziamento dal palco (audiomessaggio) in occasione delle prime degli spettacoli della stagione	♡	♡
Possibilità di organizzare incontri di preparazione allo spettacolo (eventualmente con il cast) e momenti teatrali in azienda (team building o evento performativo) (costi vivi quantificati a parte)		♡
Agevolazione nell'affitto spazi dei teatri ERT (costi vivi quantificati a parte)	♡	♡
Possibilità di organizzare un momento conviviale o un evento aziendale pre o post-spettacolo per i propri ospiti (costi vivi quantificati a parte)		♡



Case History

I VANTAGGI DI LovERT (e servizi aggiuntivi)

In aggiunta, le **aziende aderenti a LovERT**, potranno sottoscrivere **ulteriori accordi di visibilità**, partecipazione o acquisto di servizi a condizioni agevolate tra cui, a titolo esemplificativo:

- ♡ Prevedere l'inserimento del logo in abbinamento ad una serata di spettacolo
- ♡ Acquistare una pagina o uno spazio pubblicitario nei materiali di comunicazione
- ♡ Ideare un progetto di marketing o di comunicazione congiunto con ERT
- ♡ Prevedere un intervento con la stampa
- ♡ Installare supporti promozionali in loco per personalizzare i foyer
- ♡ Prevedere la distribuzione di materiale informativo in specifiche occasioni
- ♡ Acquistare un pacchetto di biglietti per una selezione di spettacoli



LuBeC 2023

Real Collegio di Lucca
28 - 29 settembre

Niccolò Contrino

Fundraiser e co-fondatore di **PATRIMONIO CULTURA società benefit**

www.patrimoniocultura.it

niccolo.contrino@patrimoniocultura.it

+39 333 8663666

Grazie per la vostra attenzione