



## ***Workshop: “Analisi e gestione efficiente delle informazioni per l'ottimizzazione dei processi decisionali di Fundraising”***

**Treviso, 4 novembre, 2022**

SELISI - Scuola in Economia, Lingue e Imprenditorialità per gli Scambi Internazionali

Aula Magna, Campus Treviso – Università Ca' Foscari Venezia  
Palazzo San Leonardo, Riviera Garibaldi 13/E - 31100 Treviso

Obiettivo del workshop è creare un punto di incontro e discussione tra ricerca scientifica e soggetti che operano nel settore del Fundraising.

La giornata di studio si propone di essere d'interesse non solo per gli studiosi che lavorano su modelli con applicazioni alle decisioni in contesti complessi e caratterizzati da aleatorietà, sistemi di supporto alle decisioni, soft computing e intelligenza artificiale, ma si rivolge anche ad Associazioni e parti sociali del territorio, a società che offrono servizi informativi per il Fundraising, e a studenti interessati a questi temi.

La raccolta e gestione efficiente delle informazioni inerenti alle caratteristiche individuali dei Donatori assumono rilevanza strategica. Attraverso approcci quantitativi e tecniche di soft computing, possono essere affrontati più efficacemente problemi quali l'individuazione dei Contatti più propensi al dono, la stima della probabilità di dono e del dono atteso e il ritorno globale atteso di una Campagna.

Gli interventi sono pensati per essere fruibili da una platea eterogenea. L'evento si terrà in lingua italiana, in modalità duale (in presenza e online).

Non ci sono quote di iscrizione, ma è richiesto di registrarsi online (scegliendo una delle due modalità di partecipazione). Iscrizioni su:

<https://www.eventbrite.com/e/biglietti-workshop-analisi-e-gestione-efficiente-delle-informazioni-nel-fundraising-421310419807>

#### ORGANIZZAZIONE SCIENTIFICA

Martina Nardon – Dipartimento di Economia, Università Ca' Foscari Venezia

Diana Barro – Dipartimento di Economia, Università Ca' Foscari Venezia

Per informazioni scrivere a: [mnardon@unive.it](mailto:mnardon@unive.it)

SELISI webpage: <https://www.unive.it/selisi>

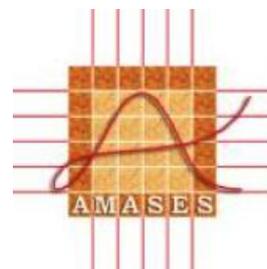
Con il patrocinio e il supporto di:



Università  
Ca'Foscari  
Venezia



Università  
Ca'Foscari  
Venezia  
Dipartimento di Economia



Con la collaborazione di:



---

## PROGRAMMA

10:00 - 10:20 Registrazione

10:20 - 10:45 Saluti di apertura

Stefano Soriani (Direttore di SELISI)

Michele Bernasconi (Direttore del Dipartimento di Economia)

Martina Nardon e Diana Barro

### **Sessione I: Il Fundraising Management - Chair: Luca Barzanti**

10:45 - 11:30 *I sette step del Fundraising e il passo più importante: il DataBase*  
Valerio Melandri (Università di Bologna, Direttore Master in Fundraising)

11:30 - 12:15 *Sistemi di Supporto alle Decisioni per la gestione del processo di Fundraising – I parte*  
Luca Barzanti (Università di Bologna), Silvio Giove (Università Ca' Foscari Venezia)

12:15 - 13:00 *Sistemi di Supporto alle Decisioni per la gestione del processo di Fundraising - II parte: Proposta di un Sistema Esperto basato per la selezione delle strategie di marketing*  
Silvio Giove (Università Ca' Foscari Venezia), Luca Barzanti (Università di Bologna)

Pausa pranzo

### **Sessione II: Analisi efficiente delle informazioni nel Fundraising - Chair: Diana Barro**

14:30 - 15:15 *Il DataBase: il migliore alleato nel Fundraising*  
Alberto Almagioni (Fondazione Dynamo Camp)

15:15 - 16:00 *Cosa può determinare il successo o il fallimento di una Campagna: il ruolo di alcuni fattori chiave*  
Tommaso Ayrton Moccia (Asset Roma)

16:00 - 16:45 *Stima della probabilità di dono nel Fundraising management*  
Martina Nardon (Università Ca' Foscari Venezia), Luca Barzanti (Università di Bologna)

16:45 - 17:30 *Machine Learning e Fundraising: Applicazioni delle Reti Neurali Artificiali*  
Marco Corazza, Diana Barro, Martina Nardon (Università Ca' Foscari Venezia)

Saluti di chiusura

---

## ABSTRACT

*I sette step del Fundraising e il passo più importante: il DataBase*  
Melandri V. (Università di Bologna, Direttore Master in Fundraising)

Capire il Fundraising: un'introduzione su cosa vuol dire fare Fundraising, cosa fa il Fundraiser e, infine, l'importanza dei dati raccolti dalle Associazioni.

*Sistemi di Supporto alle Decisioni per la gestione del processo di Fundraising – I parte*  
Barzanti L. (Università di Bologna), Giove S. (Università Ca' Foscari Venezia)

Nella comunicazione viene presentata una panoramica sui Sistemi di Supporto alle Decisioni (DSS) che sono stati sviluppati per ottimizzare le campagne di raccolta fondi. Si tratta di un tema di ampio e crescente interesse nell'ambito dell'Economia Sociale, che coinvolge metodi matematici e di soft computing per l'elaborazione dei dati. L'approccio scientifico quantitativo in tale contesto è stato sviluppato sulla base della letteratura di settore di natura aziendale, economica e di gestione di database. I diversi DSS prendono in considerazione o l'intera campagna di raccolta o si focalizzano su specifici scopi ed utilizzano le informazioni a disposizione dell'Associazione, che normalmente dipendono dalla sua dimensione.

Le caratteristiche di alcuni di questi Sistemi vengono illustrate sulla base degli articoli scientifici in cui sono stati presentati, mentre di alcuni altri (trattati nel dettaglio in un successivo intervento) è fornita unicamente la collocazione rispetto al panorama d'insieme.

*Sistemi di Supporto alle Decisioni per la gestione del processo di Fundraising - II parte: Proposta di un Sistema Esperto basato per la selezione delle strategie di marketing*  
Giove S. (Università Ca' Foscari Venezia), Barzanti L. (Università di Bologna)

Si propone un algoritmo di analisi multi-criteriale basato sull'approccio delle misure non additive e dell'integrale di Choquet per la selezione ed il ranking delle strategie di marketing nel settore nonprofit. Tale metodologia consente di elicitarne opportuni parametri che tengano conto di interazioni non lineari tra le variabili. Tali variabili sono organizzate in un albero decisionale gerarchico, e la procedura di aggregazione

dei dati procede mediante un approccio *bottom-up*, utilizzando su ciascun nodo dell'albero l'algoritmo di aggregazione applicato ai valori normalizzati delle variabili che afferiscono a tale nodo, ed i relativi parametri elicitati in una fase precedente mediante un questionario proposto ad alcuni Esperti del settore. Infine si presenta un'applicazione numerica della metodologia ad un caso reale, confrontando i risultati del metodo con quelli utilizzati da alcune Organizzazioni nonprofit. Tali risultati sembrano confermare l'efficacia del metodo proposto.

*Il DataBase: il migliore alleato nel Fundraising*  
Almagioni A. (Fondazione Dynamo Camp)

Come usare i dati per guidare le strategie di raccolta fondi verso il successo.

*Cosa può determinare il successo o il fallimento di una Campagna: il ruolo di alcuni fattori chiave*  
Moccia T.A. (Asset Roma)

L'intervento presenta due case studies:

*i) Formulare correttamente un ask, può cambiare l'esito di una campagna*

Illustrazione di un'analisi eseguita su una campagna mailing, dove un errore di formulazione di richiesta di importo ha portato a dimezzare la redemption della campagna. Una breve spiegazione dell'approccio matematico da noi suggerito e i risultati ottenuti.

*ii) L'importanza di avere i dati, ma quelli giusti*

Analisi di un telemarketing "fallimentare" che ha evidenziato quanto sia importante raccogliere i dati nel modo giusto.

*Stima della probabilità di dono nel Fundraising management*  
Nardon M. (Università Ca' Foscari Venezia), Barzanti L. (Università di Bologna)

Nella gestione della raccolta fondi, la valutazione del dono atteso è un aspetto fondamentale. La disponibilità di una stima accurata della probabilità e dell'ammontare del dono è rilevante al fine di valutare il risultato globale di una Campagna. In questo intervento, si suggerisce un approccio statistico per la modellazione e la stima di tali quantità. Nella seconda parte dell'intervento, in particolare, verrà presentata un'applicazione in cui il numero delle donazioni viene descritto attraverso una variabile casuale di Poisson con parametro di intensità che dipende dalle caratteristiche individuali dei Donatori. Il numero previsto di donazioni e la probabilità di dono possono quindi essere stimate mediante una regressione di Poisson.

*Machine Learning e Fundraising: Applicazioni delle Reti Neurali Artificiali*  
Corazza M., Barro D., Nardon M. (Università Ca' Foscari Venezia)

L'intervento è articolato in due parti. Nella prima si presentano aspetti introduttivi relativi alle Reti Neurali Artificiali (RNA), uno dei più noti ed utilizzati metodi di apprendimento automatico. In particolare, ci si concentra sugli elementi che costituiscono una RNA e su alcune sue proprietà che la rendono uno strumento particolarmente potente. Nella seconda parte si presentano alcune semplici applicazioni delle RNA alla previsione dei comportamenti dei Donatori, utilizzando dati simulati. Ad esempio, conoscendo alcune caratteristiche di interesse dei Donatori quali l'età, la ricchezza ed altre, si prevede il numero di donazioni che questi Donatori faranno.

## COME RAGGIUNGERCI

Aula Magna, Campus Treviso – Università Ca' Foscari Venezia  
Palazzo San Leonardo, Riviera Garibaldi 13/E - 31100 Treviso

La sede del Workshop è facilmente raggiungibile a piedi (10 minuti) dalla stazione ferroviaria “Treviso Centrale” e dall’Autostazione delle corriere di Treviso.

Gli aeroporti più vicini sono due: Aeroporto di Treviso “Canova” e Aeroporto di Venezia “Marco Polo”, entrambi collegati alla città da servizio di autobus.

