Forum Colorum — Business Plan

Strategia di raccolta fondi e piano di lancio della Puntata Zero

Come portare a terra il primo episodio reale del progetto: la campagna Kickstarter, le fonti di finanziamento complementari, la sequenza operativa e le azioni di lancio.

Documento di lavoro · luglio 2026 Predisposto per Gianluigi Ruju (JanRuju) · contact@forumcolorum.org · forumcolorum.org

In memoria di Marco Gilberti — "la Gilba" (25 dicembre 1967 – 6 marzo 2021), amico e socio fondatore, anima di SpazioAlieno. L'Opera n°001 è dedicata a lui.

Indice

1. In sintesi
2. Il principio: la Puntata Zero non si finanzia, si compone
3. Il fabbisogno reale e il budget della campagna
4. La campagna Kickstarter: obiettivo, budget, stretch goal
5. Le ricompense
6. Il concorso: come partecipa il mondo
7. I canali di finanziamento complementari
8. Le precondizioni da sbloccare subito
9. Il team
10. La roadmap 2026 → 2027
11. Come si chiede: il messaggio per ogni interlocutore
12. Errori da evitare
13. L'asta benefica finale e l'impianto economico

---

1. In sintesi

Forum Colorum è oggi un'idea matura e ben documentata, ma vive ancora quasi interamente sulla carta: l'unica opera realizzata in diciassette anni è l'**Opera n°001**, la **FIAT 600** di Marco Gilberti dipinta da Willow nel 2009. La domanda strategica di questa fase non è "come raccogliamo le centinaia di migliaia di euro che servirebbero per una stagione completa". È una domanda molto più piccola e più utile: come mettiamo a terra un solo episodio reale.

Quel primo episodio — **la Puntata Zero** — è il prodotto minimo (MVP) che trasforma il progetto da visione a prova. Questo documento si concentra esclusivamente sul finanziamento e sul lancio della Puntata Zero, con al centro una **campagna di crowdfunding su Kickstarter** dal titolo *"Forum Colorum – Episode Zero / La Puntata Zero"*.

Il passaggio più importante da capire è questo: grazie al modello **"al ribasso"** già sviluppato (partnership in-kind, scuole IFTS per il restauro, batteria a noleggio in logica *Battery as a Service*, co-finanziamento del proprietario dell'auto), il fabbisogno reale di cassa della Puntata Zero non è nell'ordine delle centinaia di migliaia di euro. La campagna Kickstarter fissa un **obiettivo di €24.916 (~€25.000)**, a cui si aggiungono il **co-finanziamento del proprietario (~€7.700–10.300**, che investe sulla propria vettura) e un valore in-kind di servizi e materiali. Una cifra di questo ordine è raggiungibile con una campagna "tutto o niente" ben preparata, sostenuta da due o tre sponsor aziendali e dal patrocinio delle fondazioni del territorio.

Il vincolo, quindi, non è il denaro. È il lavoro di preparazione: alcuni mesi di costruzione delle fondamenta (ente giuridico, contratti tipo, marchio), di relazione con i partner tecnici e di allestimento della campagna e dell'infrastruttura del concorso. Una volta poste quelle fondamenta, la raccolta fondi diventa un'operazione ordinata e di scala gestibile.

Il convoglio delle auto-opera ha un tema chiaro e non divisivo — **ambiente, sostenibilità, mobilità elettrica, recupero** — e un nome: **"il Serpentone Verde"**. Il lato benefico si veicola attraverso **Puzzle4Peace**, la **cooperativa sociale ONLUS** presieduta da Gianluigi Ruju, la **Fondazione LAPS** e l'**asta benefica finale**.

---

2. Il principio: la Puntata Zero non si finanzia, si compone

L'errore più comune, davanti a un progetto culturale ambizioso, è trattarlo come un unico numero — "ci servono X euro" — e poi cercare un unico grande finanziatore che firmi un assegno di quella cifra. Quel finanziatore quasi mai esiste, e cercarlo fa perdere mesi.

Un pilota come la Puntata Zero non si "finanzia" in blocco: si compone, mettendo insieme quattro monete diverse.

- **Il lavoro in-kind**: partner tecnici che forniscono servizi e materiali in cambio di visibilità, non di denaro.
- **Il co-finanziamento del proprietario dell'auto**, che investe sulla propria FIAT 600 perché ne diventa comproprietario insieme all'artista.
- **La cassa da crowdfunding e sponsor**: il livello monetario vero, che arriva dalla campagna Kickstarter e da un numero limitato di sponsor.
- **Il sostegno istituzionale non monetario**: patrocini, spazi pubblici gratuiti, copertura assicurativa convenzionata.

La logica operativa che ne deriva è semplice: scomporre il fabbisogno in voci, e assegnare ogni voce alla moneta che costa meno. Il restauro conservativo della carrozzeria non si paga per intero, si trasforma in caso-studio didattico per una scuola IFTS. Le vernici non si comprano, si ottengono in co-marketing. La batteria non si acquista, si noleggia (*Battery as a Service*). Solo ciò che resta — la parte irriducibile — va cercato come cassa vera, ed è esattamente ciò che la campagna Kickstarter è pensata per coprire.

---

3. Il fabbisogno reale e il budget della campagna

Per ragionare con chiarezza conviene distinguere il fabbisogno della Puntata Zero in blocchi di natura diversa, coperti da fonti diverse.

Voce di fabbisogno	Importo stimato	Chi lo copre	Note
A. Cassa della Puntata Zero (conversione elettrica, evento/mostra, restauro conservativo, artista, infrastruttura contest, ricompense, commissioni, documentazione)	**~€25.000**	Campagna Kickstarter + sponsor + partner in-kind	È l'obiettivo della campagna: €24.916
B. Parte tecnica del veicolo (co-finanziamento del proprietario)	**~€7.700 – 10.300**	Proprietario dell'auto	Cuore dell'adozione partecipata: investe sulla propria FIAT 600
C. Valore in-kind (restauro didattico, vernici, spazio evento, documentazione)	in servizi/materiali	Rete di partner tecnici	Ogni accordo in-kind riduce la pressione sul blocco A

Il blocco B è già "coperto" per costruzione del modello: il proprietario finanzia la parte tecnica perché ne ricava una FIAT 600 restaurata, elettrificata e firmata da un artista, in comproprietà. Il blocco C non porta denaro ma toglie voci di costo, con lo stesso effetto. Il blocco A è ciò su cui si concentra la campagna Kickstarter e il lavoro di sponsorizzazione.

Scenari di costo per puntata

Il modello "al ribasso" mantiene il fabbisogno molto al di sotto dei valori di mercato:

Scenario	Costo per puntata	Logica
Lean	**€9.100 – 17.100**	Massimo ricorso a in-kind, IFTS, batteria a noleggio
Mercato	**€22.200 – 65.700+**	Fornitori commerciali a prezzo pieno

Il kit di retrofit di riferimento per la **FIAT 600** (es. Newtron ~€9.700) è la voce tecnica più rilevante ed è quella che il co-finanziamento del proprietario e i partner in-kind concorrono a coprire.

---

4. La campagna Kickstarter: obiettivo, budget, stretch goal

La raccolta fondi principale della Puntata Zero è una campagna **Kickstarter** *"tutto o niente"*, della durata di **30 giorni**, con **consegna stimata delle ricompense a marzo 2027**.

- **Obiettivo: €24.916 (~€25.000).**
- **Formula:** tutto o niente — se l'obiettivo non è raggiunto, nessun addebito.

Ripartizione del budget €25.000

Voce	Importo
Conversione elettrica	€10.000
Evento & mostra	€3.500
Restauro conservativo	€3.000
Commissioni Kickstarter + Stripe (~9%)	€2.250
Artista	€2.000
Infrastruttura del concorso	€2.000
Produzione ricompense iniziali	€1.500
Documentazione / imprevisti	€750
Totale	**€25.000**

Stretch goal

Se la campagna supera l'obiettivo, ogni soglia sblocca un'estensione del progetto:

Soglia	Cosa sblocca
€35.000	Prima auto-opera extra *by Forum Colorum* + mini-documentario
€50.000	Seconda tappa del Serpentone Verde
€70.000	Seconda auto-opera interamente *by Forum Colorum*

Il crowdfunding vale per Forum Colorum molto più del denaro che raccoglie: è contemporaneamente una **prova di mercato** (dimostra che esiste un pubblico disposto a sostenere il progetto), uno strumento di **costruzione della mailing list e del pubblico**, e un **generatore naturale di attenzione stampa**. Va lanciato al momento giusto — dopo che l'auto e l'artista della Puntata Zero sono confermati — perché una campagna ha bisogno di una storia concreta e di ricompense tangibili.

---

5. Le ricompense

Le ricompense della campagna sono otto, pensate per accompagnare il sostenitore dal semplice accesso creativo fino al mecenatismo. Gli importi principali sono in **dollari (USD)**, la valuta

della campagna Kickstarter; l'equivalente in euro è indicativo al cambio ~0,876. L'addebito reale ai sostenitori avviene in $.

Ricompensa	Prezzo ($ / € indic.)	Contenuto
Progettista digitale	29 $ (~€25)	Scarichi i file 2D/3D, disegni la tua livrea e la carichi in galleria: entri nel concorso
Il libro d'arte	109 $ (~€95)	Libro d'arte di Forum Colorum + cartolina d'artista
Catalogo-mostra	131 $ (~€115)	Catalogo della mostra rilegato, che cresce nel tempo con le schede-foto delle auto finite
Quadro digitale 17"	405 $ (~€355)	Cornice WiFi da 17" che espone a rotazione le opere del Serpentone Verde
Cimelio in resina 1:43	860 $ (~€750) — ediz. limitata, 40 pz	FIAT 600 in scala 1:43 con la livrea di un'auto-opera, annegata a mano in resina trasparente, rifinita e firmata; pezzo unico per opera
Cimelio in resina 1:36	1.657 $ (~€1.450)	Come sopra, scala maggiore
Cimelio in resina 1:24	2.681 $ (~€2.350)	Come sopra, il vertice della collezione
Mecenate	905 $ (~€790)	Grande quadro digitale 32" + nome sull'auto-opera + stampa fine-art numerata + incontro con l'artista

Ogni livello è pensato per un tipo diverso di sostenitore: il creativo che vuole partecipare al concorso (Progettista digitale), l'appassionato d'arte (libro e catalogo), il collezionista (cimeli in resina, con l'1:24 al vertice) e il mecenate che vuole legare il proprio nome all'opera.

---

6. Il concorso: come partecipa il mondo

Il concorso è il motore partecipativo del progetto ed è **aperto a chiunque nel mondo**, per ogni puntata. Sostituisce ogni logica di lotto fisico chiuso: qui il modellino è un punto di partenza digitale, non un oggetto da spedire.

Il meccanismo, in quattro passi:

1. **Scarichi** il modellino 3D (o, in alternativa, quello fisico) della FIAT 600.
2. **Decori e disegni online** la tua livrea sul modello.

3. **Carichi** la tua proposta in galleria.
4. **Votano cittadini + una giuria di critici**: le proposte migliori diventano vere auto-opera.

Le livree vincitrici vengono realizzate in due modi:

- **A) dal progetto digitale**, riportando la livrea vincente sulla vettura reale;
- **B) dal vivo agli eventi**, con la realizzazione pittorica durante le tappe del Serpentone Verde.

L'infrastruttura del concorso (galleria, upload, sistema di voto) è una delle voci del budget Kickstarter (€2.000) perché è un asset riutilizzabile per tutte le puntate future.

---

7. I canali di finanziamento complementari

Kickstarter è il canale centrale, ma non l'unico. Attorno alla campagna operano cinque canali complementari, da attivare nell'ordine indicato, perché ciascuno rende il successivo più credibile: un proprietario vincolato rende credibile la richiesta ai partner tecnici; i partner tecnici dichiarati rendono credibile la richiesta agli sponsor; una campagna finanziata rende credibile la richiesta ai media.

Canale	Cosa copre	Tempi realistici	Difficoltà
1. Co-finanziamento del proprietario	Parte tecnica del veicolo	1–3 mesi per trovare e vincolare il proprietario giusto	Media
2. Partner tecnici in-kind	Restauro, vernici, installazione, documentazione	2–3 mesi di lavoro relazionale	Media
3. Sponsor aziendali	Blocco A, in denaro e in-kind	2–4 mesi dal primo contatto alla firma	Media-alta
4. Kickstarter	Blocco A, in denaro, più prova di mercato	30 gg di campagna, dopo la preparazione	Media
5. Fondazioni e patrocini	Credibilità, patrocini, contributi	3–6 mesi	Alta

7.1 Co-finanziamento del proprietario — l'àncora

Il proprietario dell'auto è il primo finanziatore da chiudere ed è quello che rende l'intero modello distintivo. Conferendo la propria **FIAT 600** d'epoca e contribuendo alle spese tecniche (**~€7.700–10.300**), il proprietario diventa comproprietario dell'opera d'arte mobile insieme all'artista. Per la Puntata Zero la scelta della prima auto è una decisione tanto narrativa quanto finanziaria: l'auto deve essere simbolicamente forte e il proprietario realmente motivato e solvibile. Una caparra non rimborsabile alla firma protegge il progetto dal rischio di abbandono a lavori avviati. Il modulo **"Conferisci la tua FIAT 600"**, anche in forma di semplice form

online, va aperto presto: serve a far emergere i candidati e a misurare quante richieste arrivano e da dove.

7.2 Partner tecnici in-kind — il modo più economico di "pagare"

Ogni partnership tecnica chiusa non porta denaro, ma toglie una voce di costo. Gli accordi quadro vanno chiusi prima della Puntata Zero, e per ciascuno la valuta di scambio è la visibilità reale nel progetto: un'officina retrofit (kit elettrico e batteria a noleggio), una scuola IFTS di restauro auto d'epoca (che usa la FIAT 600 come caso-studio didattico, abbattendo il costo della manodopera), un produttore di vernici automotive, una academy di meccanica per l'installazione, una scuola di cinema o comunicazione per la documentazione audiovisiva. È il canale a più alto rendimento: due o tre mesi di lavoro relazionale valgono, in costi evitati, più di qualunque singolo sponsor.

7.3 Sponsor aziendali — cassa e visibilità

Gli sponsor coprono parte della cassa, in denaro o in natura. La proposta è semplice: **adotta la Puntata Zero**. Le categorie più coerenti sono quattro: l'**heritage automotive** (a partire dal mondo FIAT, custode del patrimonio della 600); l'**energia e la mobilità** (operatori che possono sostenere il noleggio della batteria e la conversione elettrica, coerente con il racconto della transizione); i **produttori di vernici e materiali artistici** (in-kind, con co-branding); e i **grandi mecenati culturali d'impresa**, comprese banche e assicurazioni.

Sono previsti pacchetti di sponsorship **Bronze / Silver / Gold** o una sponsorship di sistema. Per il pilota è sufficiente — e più realistico — puntare a un partner principale più due o tre partner minori.

Sul fronte fiscale: se il progetto si costituisce come **Ente del Terzo Settore iscritto al RUNTS**, le erogazioni liberali diventano fiscalmente agevolate (deduzione per le imprese, detrazione per le persone fisiche). È un argomento concreto da mettere nel dossier sponsor.

7.4 Fondazioni e patrocini — credibilità

Le fondazioni di origine bancaria e i patrocini pubblici danno al progetto una credibilità istituzionale che sponsor e pubblico poi leggono. Vale la pena coinvolgere la **Fondazione LAPS** e le fondazioni territoriali competenti a seconda di dove si trova l'auto della Puntata Zero. Portano poca cassa immediata ma aprono porte, e il loro patrocinio rafforza la stessa campagna Kickstarter.

7.5 Media e streaming — perché non sono finanziatori del pilota

Le reti televisive e le piattaforme di streaming sono interlocutori importanti, ma vanno collocati con onestà: **non finanziano il pilota, lo acquistano dopo**. La logica va rovesciata: si produce la Puntata Zero in modo economico, la si documenta in modo cinematografico, e quel video-pilota diventa il pitch con cui si aprono le conversazioni per la serie. Citarli nel dossier è utile come prospettiva; contarci come fonte di finanziamento del pilota sarebbe un errore di sequenza.

---

8. Le precondizioni da sbloccare subito

Prima di lanciare la campagna e di chiedere denaro, alcune cose devono esistere, altrimenti la richiesta non è credibile.

La forma giuridica

È la prima decisione. La raccomandazione è costituire un **Ente del Terzo Settore iscritto al RUNTS** — tipicamente un'associazione di promozione sociale — o valutare una società benefit se si prevede un'attività economica significativa. La ragione è concreta: le agevolazioni fiscali sulle donazioni si applicano solo agli enti iscritti al RUNTS, e quasi tutti i bandi delle fondazioni richiedono comunque un soggetto non profit. La scelta va fatta con un commercialista.

I contratti tipo

Per la Puntata Zero il più urgente è il **contratto di partecipazione del proprietario**: senza contratto non gli si può chiedere una caparra. A ruota servono il contratto d'opera con l'artista e il regolamento di comunione dell'opera. Vanno affidati a un legale con esperienza in diritto d'autore e contratti d'arte.

Il marchio e la presenza online

Va verificato chi detiene oggi il marchio **"Forum Colorum"** e va registrato a nome dell'ente. Serve una presenza online minima: la pagina della campagna, il modulo "Conferisci la tua FIAT 600" e l'infrastruttura del concorso (galleria + voto). Il sito di riferimento è **forumcolorum.org**, il contatto **contact@forumcolorum.org**.

---

9. Il team

Persona	Ruolo
Gianluigi Ruju (JanRuju)	Fondatore e artista, ideatore del progetto (Resinismo, SpazioAlieno); presiede la cooperativa sociale ONLUS
Michaela Karina Bellisario	Co-fondatrice / socia fondatrice (comunicazione, fondazione)
Willow	Artista delle origini — la FIAT 600 del 2009, l'Opera n°001 "by Willow"
Partner tecnici	Restauro conservativo e conversione elettrica

Concept e direzione artistica di **Gianluigi Ruju (JanRuju)** — SpazioAlieno.Art.

---

10. La roadmap 2026 → 2027

Il percorso dalla preparazione di oggi alla Puntata Zero realizzata e alla mostra segue una sequenza chiara.

Fase	Periodo	Cosa accade
Lancio campagna	fine settembre 2026	Apertura della campagna Kickstarter “tutto o niente” (30 giorni)
Chiusura campagna	fine ottobre 2026	Fine dei 30 giorni; verifica del raggiungimento dell’obiettivo €24.916
Consegna progetti del concorso	fine novembre 2026	I partecipanti caricano le livree sul modellino 3D
Votazione	1–15 dicembre 2026	Voto di cittadini + giuria di critici
Produzione	15 dic 2026 – 15 feb 2027	Restauro conservativo, conversione elettrica, intervento artistico, documentazione
Consegna ricompense	feb – inizio marzo 2027	Spedizione delle ricompense ai sostenitori
Auto vere realizzate	da marzo 2027	Le livree vincitrici diventano auto-opera reali
Unveiling / mostra	2027	Evento pubblico di inaugurazione e mostra del Serpentone Verde

11. Come si chiede: il messaggio per ogni interlocutore

La stessa richiesta, formulata nel modo sbagliato per l’interlocutore sbagliato, fallisce. Ogni canale ha bisogno del suo messaggio.

- **Al proprietario dell’auto** non si chiede una donazione: gli si offre la rinascita della sua vettura come opera d’arte di cui resta comproprietario. “La tua FIAT 600 ferma in garage torna a vivere, elettrica, firmata da un artista, e vale di più.”
- **Al partner tecnico** non si chiede uno sconto: gli si propone un caso. “Diventa l’officina, la scuola, il marchio ufficiale di un progetto culturale che mostrerai a tutti i tuoi futuri clienti e studenti.” La valuta è la visibilità e la certificazione delle competenze.
- **Allo sponsor aziendale** si offre un’associazione di marca pulita e misurabile: patrimonio italiano, transizione ecologica, arte pubblica. “Adotta la Puntata Zero, ecco cosa vedrai in cambio”, con i pacchetti Bronze/Silver/Gold e il vantaggio fiscale dell’ente.
- **Alla fondazione** si parla di impatto e di territorio: quante auto strappate alla demolizione, quante ore di laboratorio con le scuole, quanta partecipazione cittadina.
- **Al pubblico del crowdfunding** si racconta una storia con un volto e una data: questa FIAT 600, questo artista, questa città, questo evento, e la possibilità di “far parte” della prima puntata del Serpentone Verde.

12. Errori da evitare

- **Non politicizzare il pilota.** Il tema del convoglio è, e resta, ambiente, sostenibilità e recupero — il **Serpentone Verde**. Il lato benefico si veicola attraverso Puzzle4Peace, la cooperativa sociale ONLUS, la Fondazione LAPS e l'asta finale, non attraverso angolazioni divisive. Il dossier sponsor resta sul terreno consensuale di arte, patrimonio ed ecologia.
- **Etichettare le simulazioni.** Le immagini di rendering o generate dall'IA del Serpentone Verde vanno dichiarate come simulazioni in ogni didascalia. I giornalisti se ne accorgono subito: meglio precederli.
- **Non vendere dieci puntate prima che ne esista una.** L'intero senso della Puntata Zero è sostituire dieci simulazioni con un fatto. Promettere la stagione completa prima del pilota indebolisce la credibilità.
- **Non cercare un unico grande finanziatore.** Il fabbisogno va scomposto e distribuito sui canali. Aspettare l'assegno unico fa perdere mesi.
- **Non aprire le iscrizioni dei proprietari prima di avere i partner tecnici.** Il proprietario vuole sapere chi lavorerà sulla sua FIAT 600.
- **Non promettere agevolazioni fiscali che non spettano.** La leva fiscale vera è il regime delle erogazioni agli ETS iscritti al RUNTS (deduzione e detrazione): è quella che va comunicata.

13. L'asta benefica finale e l'impianto economico

La Puntata Zero è la prova minima (MVP) che trasforma il progetto da visione a prova. Il modello resta **"al ribasso"**: partnership in-kind, scuole IFTS per il restauro, batteria a noleggio (*Battery as a Service*) e co-finanziamento del proprietario (**~€7.700–10.300**, che investe sulla propria auto).

Al termine del ciclo, l'auto-opera può essere destinata a un'**asta benefica finale**, il cui ricavato si ripartisce così:

Destinatario	Quota
Iniziativa benefica scelta	40%
Proprietario	30%
Artista	20%
Forum Colorum	10%

Questa è la sede in cui il progetto restituisce valore: il beneficio sociale passa da **Puzzle4Peace**, dalla **cooperativa sociale ONLUS** presieduta da Gianluigi Ruju, dalla **Fondazione LAPS** e dall'asta finale, in coerenza con l'identità ambientale del Serpentone Verde.

Costituzione consigliata: ETS iscritto al RUNTS, per le agevolazioni fiscali sulle donazioni.
Sponsor: pacchetti Bronze / Silver / Gold o sponsorship di sistema.

Forum Colorum — concept e direzione di Gianluigi Ruju (JanRuju), SpazioAlieno.Art · contact@forumcolorum.org · forumcolorum.org · luglio 2026 · In memoria di Marco Gilberti.