

Forum Colorum — Strategia di finanziamento integrata

Confronto fra due analisi e sintesi operativa

Documento riservato — luglio 2026 · SpazioAlieno.Art di Gianluigi Ruju (JanRuju)

Questo documento mette a confronto due analisi della strategia di finanziamento di Forum Colorum — una di taglio fundraising/istituzionale (qui “Analisi A”) e una di taglio project-grounded/partecipativo (qui “Analisi B”, interna) — e ne ricava un modello ibrido unico che prende il meglio di entrambe, segnalando i punti di conflitto da risolvere.

Il progetto lavora **esclusivamente sulla FIAT 600 d'epoca**. L'Opera n°001 è la FIAT 600 di Marco Gilberti, dipinta da Willow nel 2009. Il convoglio di auto-opera si chiama “**il Serpentone Verde**” ed è ancorato ai temi di ambiente, sostenibilità, mobilità elettrica e recupero; il lato benefico è veicolato da **Puzzle4Peace**, dalla **cooperativa sociale ONLUS** presieduta da Gianluigi Ruju, dalla **Fondazione LAPS** e dall'asta **benefica finale**.

1. Le due analisi in sintesi

Analisi A — fundraising/istituzionale. Tratta Forum Colorum come piattaforma culturale finanziabile per lotti, con governance duale (ente culturale + società operativa), pacchetti sponsor strutturati, forte enfasi su collezionisti, musei, istituzioni e posizionamento internazionale (Art Basel, Biennale, Design Week). Visione “alta”, orientata al valore d'opera e al prestigio.

Analisi B — project-grounded/partecipativo. Parte dal DNA reale del progetto (conferimento delle auto, retrofit elettrico, proprietà (quote da definire in contratto, tipicamente paritetica), la FIAT 600 dipinta da Willow nel 2009 come unica prova esistente, il Serpentone Verde) e dal rischio credibilità; punta su modello lean, crowdfunding su Kickstarter, ricompense/merchandising, il Concorso di livree e canali social/TV. Visione “di movimento”, orientata a partecipazione, viralità e scalabilità.

Non sono in contraddizione: descrivono due facce dello stesso progetto. La sintesi corretta non è scegliere, ma integrarle in due binari complementari.

2. Convergenze (cosa entrambe condividono)

- **Strategia ibrida e multilivello:** nessuna dipendenza da un'unica fonte.
- **Finanziamento per lotti:** prototipo → collezione → mostra itinerante → archivio → educazione. Coincide con il principio “prima una macchina vera, poi scala”.
- **Il prototipo come chiave di volta:** senza un'opera reale, documentata in modo impeccabile, tutto resta idea.
- **Ecosistema di ricavi accessori:** cataloghi, stampe, cimeli in resina, licensing, eventi, contenuti digitali.

- **Doppia lingua e respiro internazionale.**
-

3. Divergenze e punti da correggere

3.1 Le cifre sponsor (Analisi A) sono premature

L'Analisi A propone Main partner 150.000–500.000 €, opere a collezionisti 80.000–300.000 €. Sono numeri da fase matura, non da lancio: con una sola opera reale (2009) e nessun prototipo nuovo, pacchetti da mezzo milione minano la credibilità. **Correzione:** in fase di lancio si parte lean (sponsor di puntata accessibili, crowdfunding Kickstarter); i pacchetti premium si attivano dopo la Puntata Zero, quando esistono numeri reali di reach e pubblico.

3.2 Conflitto modello: “vendere ai collezionisti” vs conferimento

L'Analisi A assume che il progetto possieda e venda le auto ai collezionisti. Il modello reale è il **conferimento**: l'auto resta del proprietario, in comproprietà (quote da definire in contratto, tipicamente paritetica) con l'artista, con **co-finanziamento del proprietario (~€7.700–10.300)** che investe sulla propria auto; il progetto non la vende. I due modelli sono incompatibili se sovrapposti. La soluzione è il sistema a due binari (sezione 4): le eventuali auto-collezione “vendibili” devono essere prodotte/possedute dal progetto, distinte dalle auto in conferimento della community.

3.3 L'Analisi A è scollegata dal DNA del progetto

Non cita la FIAT 600 dipinta da Willow, il retrofit elettrico (pilastro centrale di sostenibilità), il Serpente Verde, il modello lean, la storia dell'ideatore. È valida ma generica. **Correzione:** ogni materiale di fundraising deve essere ancorato a questi elementi distintivi, che sono il vero vantaggio competitivo.

3.4 L'Analisi A ignora due leve decisive

- **Il rischio credibilità** (oggi il progetto comunica più di quanto ha realizzato): va affrontato per primo.
 - **La leva virale/partecipativa** (crowdfunding Kickstarter, ricompense, il Concorso di livree): è il motore di scala a basso costo che l'Analisi A non considera.
-

4. La sintesi: modello ibrido a due binari

Forum Colorum funziona meglio come **un progetto, due binari** che si alimentano a vicenda.

Binario 1 — “Movimento” (partecipazione, volume, viralità) - Auto FIAT 600 in conferimento dai proprietari (comproprietà con quote da definire in contratto, tipicamente paritetica, e co-finanziamento del proprietario), modello lean. - Crowdfunding su Kickstarter, ricompense/merchandising, il Concorso di livree, social-first, community di appassionati della FIAT 600. - Obiettivo: community, contenuti, fondi diffusi, talenti, scala a basso costo. - Pubblico: appassionati, sostenitori, scuole, territori.

Binario 2 — “Prestigio” (valore, autorevolezza, capitali alti) - Poche auto-opera d'autore ad alto valore, eventualmente prodotte/possedute dal progetto (FIAT 600 reperite dal progetto, non conferite), destinate a collezionisti, musei, fiere d'arte. - Main partner, collector patron, fondazioni, mostre itineranti, posizionamento internazionale (Art Basel, Biennale, Design Week, concorsi d'eleganza, luxury). - Obiettivo: reputazione, capitali importanti, valore d'opera. - Pubblico: collezionisti, istituzioni, grandi brand.

Come si alimentano a vicenda: il Binario 1 crea pubblico, prova sociale e contenuti che rendono credibile e desiderabile il Binario 2; il Binario 2 porta autorevolezza, stampa e capitali che finanziano e nobilitano il Binario 1. La distinzione risolve anche il conflitto giuridico: solo le auto del Binario 2 (prodotte/possedute dal progetto) sono vendibili; quelle del Binario 1 restano dei proprietari.

5. Il crowdfunding Kickstarter — motore della Puntata Zero

La campagna “**Forum Colorum – Episode Zero / La Puntata Zero**” è di tipo “tutto o niente”, dura 30 giorni, con consegna stimata **marzo 2027**.

- **Obiettivo: €24.916 (~€25.000).**

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 contest	€2.000
Produzione ricompense iniziali	€1.500
Documentazione / imprevisti	€750
Totale	€25.000

Stretch goal

Soglia	Obiettivo sbloccato
€35.000	Prima auto-opera extra <i>by Forum Colorum</i> + mini-documentario
€50.000	Seconda tappa del Serpentone Verde
€70.000	Seconda auto-opera interamente <i>by Forum Colorum</i>

Ricompense (importo principale in \$ — la valuta della campagna Kickstarter; € indicativo al cambio ~0,876)

Importi in dollari (USD), la valuta della campagna Kickstarter; equivalente in euro indicativo al cambio ~0,876. L'addebito reale ai sostenitori avviene in \$.

Ricompensa	Importo	Contenuto
Progettista digitale	29 \$ (~€25)	File 2D/3D per disegnare la propria livrea e caricarla in galleria (ingresso al Concorso)
Il libro d'arte	109 \$ (~€95)	Libro d'arte di Forum Colorum + cartolina d'artista
Catalogo-mostra	131 \$ (~€115)	Catalogo rilegato della mostra, che cresce nel tempo con le schede-foto delle auto finite
Quadro digitale 17"	405 \$ (~€355)	Cornice WiFi 17" che espone a rotazione le opere del Serpentone
Cimelio in resina 1:43	860 \$ (~€750) (ed. limitata 40 pz)	FIAT 600 1:43 con livrea di un'auto-opera, annegata a mano in resina, rifinita e firmata
Mecenate	905 \$ (~€790)	Quadro digitale 32" + nome sull'auto-opera + stampa fine-art numerata + incontro con l'artista
Cimelio in resina 1:36	1.657 \$ (~€1.450) (ed. limitata 40 pz)	Come il 1:43, scala maggiore
Cimelio in resina 1:24	2.681 \$ (~€2.350) (ed. limitata 40 pz)	Come sopra, vertice della collezione

6. Il Concorso di livree (leva partecipativa)

Aperto a chiunque nel mondo, per ogni puntata: si scarica il **modellino 3D (o fisico)** della FIAT 600, si **decora/disegna online** e si **carica** la propria livrea; votano **cittadini + giuria di critici**. Le livree vincitrici vengono realizzate in due modi — **A)** dal progetto digitale, **B)** dal vivo agli eventi — e le migliori diventano vere auto-opera. È il cuore virale del Binario Movimento e la base del potenziale franchising.

7. Governance: struttura duale (integrata dall'Analisi A)

Adottare una struttura ibrida:

- **Ente culturale — ETS iscritto al RUNTS** (in alternativa Fondazione o APS). Missione pubblica: mostre, educazione, rapporti con istituzioni, bandi, archivio, accessibilità. Dà credibilità verso enti pubblici, musei, sponsor istituzionali e sblocca le **agevolazioni fiscali sulle donazioni**.
- **Società operativa** (es. società benefit srl) — attività commerciali: produzione e vendita opere (Binario 2), sponsor, licensing, merchandising, eventi, contenuti.

La separazione evita la confusione fra finalità culturale e commerciale ed è il prerequisito sia per il fundraising istituzionale sia per quello privato. La **costituzione dell'ETS iscritto al RUNTS è la prima azione strutturale** da compiere.

8. Modello di finanziamento multilivello (merge)

Fonte	Binario	Quando
Crowdfunding Kickstarter (Puntata Zero)	Movimento	Ora
Ricompense / merchandising	Movimento	Ora → continuo
Sponsor di puntata (Bronze/Silver/Gold, accessibili)	Movimento	Lancio
Co-finanziamento del proprietario (~ €7.700–10.300)	Movimento	Per ogni auto conferita
Contributi in-kind (partner tecnici, scuole IFTS, batteria a noleggio)	entrambi	Ora → continuo
Bandi pubblici / fondazioni bancarie	entrambi	dopo l'ETS
Main / Technical / Cultural partner	Prestigio	dopo il prototipo
Collector patron (pre-acquisto opera)	Prestigio	dopo il prototipo
Mostre, biglietti, noleggio opere	entrambi	fase collezione
Asta benefica finale	entrambi	fine puntata / mostra
Licensing / franchising (il Concorso)	Movimento	fase scala

Principio chiave (condiviso): ogni FIAT 600 è un progetto finanziabile autonomo, con budget, artista, storia, partner, sponsor e destinazione espositiva. Si procede per lotti progressivi: ogni opera realizzata aumenta la credibilità e finanzia la successiva.

L'asta benefica finale

Al termine del percorso, l'auto-opera viene battuta all'asta con la seguente **ripartizione del ricavato**:

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

9. Impianto economico “al ribasso”

La Puntata Zero è la prova minima (MVP) che trasforma il progetto da visione a prova. Il modello è **lean** / “**al ribasso**”: partnership in-kind, scuole IFTS per il restauro, batteria a noleggio (Battery as a Service) e co-finanziamento del proprietario.

- **Scenario lean:** €9.100–17.100 per puntata.
- **Scenario di mercato:** €22.200–65.700+ per puntata.
- **Kit retrofit** riferito alla **FIAT 600** (es. Newtron ~€9.700).

Il co-finanziamento del proprietario (~**€7.700–10.300**, chi investe sulla propria auto) e i contributi in-kind sono ciò che rende sostenibile il costo per puntata nella fase di lancio.

10. Pacchetti sponsor — ricalibrati per fase

Fase lancio (ora): sponsor di puntata accessibili con pacchetti **Bronze / Silver / Gold** (o sponsorship di sistema), technical partner in-kind (vernici, kit, logistica), cultural partner per eventi/laboratori. Importi contenuti, focus su valore narrativo e visibilità.

Fase matura (dopo il prototipo, con numeri reali): si possono introdurre i pacchetti dell'Analisi A — Main partner, Collector patron — supportati da un media kit con dati veri (reach, città, uscite stampa, pubblico). Le cifre alte si propongono solo quando si possono dimostrare.

Pacchetto	Profilo	Fase
Community supporter (crowdfunding/membership)	pubblico	ora

Pacchetto	Profilo	Fase
Sponsor di puntata (Bronze/Silver/Gold)	aziende	ora
Technical partner (in-kind)	fornitori	ora
Cultural partner	fondazioni/enti	dopo l'ETS
Main partner	grandi brand	dopo prototipo
Collector patron (pre-acquisto opera)	collezionisti	dopo prototipo, solo Binario 2

11. Strategia collezionisti e autenticazione (integrata dall'Analisi A)

Per le auto del Binario 2, ogni opera va accompagnata da un apparato di provenance che ne sostiene il valore:

- Certificato di autenticità e numero d'inventario.
- Scheda tecnica del veicolo + scheda artistica dell'intervento + biografia dell'artista.
- Documentazione fotografica del restauro e video making-of.
- Dichiarazione di pezzo unico / edizione; tracciabilità della proprietà.
- Contratto su esposizione, trasporto, assicurazione.

La prevendita a un collector patron può finanziare l'opera prima della realizzazione e dargli voce nella scelta di artista/tema — ma solo su FIAT 600 prodotte/possedute dal progetto (Binario 2), non su auto in conferimento.

12. Istituzioni e linguaggio (integrato)

Verso enti pubblici e fondazioni, presentare il progetto come iniziativa culturale di valorizzazione, non come operazione commerciale. Parole chiave: patrimonio, memoria, territorio, design italiano, educazione, **sostenibilità e mobilità elettrica**, rigenerazione, accessibilità, turismo culturale, giovani artisti, internazionalizzazione. Prevedere sempre una quota pubblica (giornate aperte, laboratori, contenuti gratuiti, coinvolgimento scuole): è ciò che rende finanziabile il progetto da Comuni, Regioni e fondazioni, ed è coerente con l'iscrizione al RUNTS.

13. Posizionamento internazionale (integrato)

Forum Colorum è esportabile perché lavora su simboli riconoscibili: la FIAT 600 italiana, il colore, il design, la nostalgia, la Dolce Vita, la sostenibilità. Contesti target: Art Basel, Biennale di Venezia, Milano Design Week / Fuorisalone, Salone del Mobile, concorsi d'eleganza, musei del design, festival di arte pubblica, eventi luxury, gallerie pop-contemporary, hotel e resort di fascia alta. Comunicazione almeno IT/EN. Obiettivo: non solo vendere opere, ma costruire un marchio culturale riconoscibile.

14. Le leve che restano centrali (dall'Analisi B)

Da non perdere nella fusione con la visione “alta”:

- **Credibilità prima di tutto:** una FIAT 600 vera, completata e filmata, prima di pitchare pacchetti premium.
 - **Retrofit elettrico:** pilastro di sostenibilità e differenziazione (assente nell'Analisi A), coerente con il Serpentone Verde.
 - **Crowdfunding Kickstarter, ricompense, il Concorso di livree:** il motore di scala a basso costo e il potenziale franchising.
 - **Canali:** social-first per il lancio, TV/streaming (Discovery Turbo, Sky Arte, Rai 5) dopo il prototipo.
-

15. Materiali da preparare (checklist integrata)

Pitch deck (15–20 pagine), dossier curatoriale, budget dettagliato per opera (con riserva 15–20%), roadmap, mockup/rendering, video teaser, schede sponsor (Bronze/Silver/Gold), contratti-tipo (sponsor, artisti, conferimento/comproprietà, collezionisti, licenza merchandising/Concorso), media kit con dati, landing/sito bilingue, profilo istituzionale, lista partner tecnici, piano editoriale social, database finanziatori. (La maggior parte è già nel dossier dell'Area Riservata.)

16. Team

- **Gianluigi Ruju (JanRuju)** — fondatore & artista, ideatore del progetto (Resinismo, SpazioAlieno).
 - **Michaela Karina Bellisario** — co-fondatrice / socia fondatrice (comunicazione, fondazione).
 - **Willow** — artista delle origini (la FIAT 600 del 2009, “by Willow”).
 - **Partner tecnici** — restauro & conversione elettrica.
-

17. Roadmap per lotti 2026 → 2027 (merge)

- **Preparazione (in corso):** costituzione ETS iscritto al RUNTS + società operativa; dossier e media kit; sito già pronto.
- **Lancio Kickstarter — fine settembre 2026:** apertura della campagna della Puntata Zero.
- **Chiusura campagna — fine ottobre 2026:** 30 giorni “tutto o niente”.
- **Consegna progetti del Concorso — fine novembre 2026.**
- **Votazione — 1–15 dicembre 2026:** cittadini + giuria.
- **Produzione — 15 dicembre 2026 – 15 febbraio 2027:** restauro conservativo, conversione elettrica, intervento artistico sulla FIAT 600, making-of.

- **Consegna ricompense — febbraio → inizio marzo 2027.**
- **Auto vere realizzate — da marzo 2027.**
- **Unveiling / mostra — 2027:** primo evento pubblico, asta benefica finale, avvio del fundraising di prestigio (sponsor, bandi, fondazioni, primi collector patron sul Binario 2).
- **Fase collezione (a seguire):** più auto-opera FIAT 600, catalogo, mostra itinerante, eventi sponsor, vendite/prestiti (Binario 2), espansione internazionale e franchising del Concorso.

18. Tabella di confronto sintetica

Tema	Analisi A (fundraising)	Analisi B (interna)	Sintesi adottata
Modello	vendita opere a collezionisti	conferimento + comproprietà (quote da definire in contratto, tipicamente paritetica)	due binari (Prestigio + Movimento)
Governance	ente culturale + società	“costituire un ente”	struttura duale: ETS/RUNTS + società operativa
Cifre sponsor	alte (150–500k)	lean (Bronze/Silver/Gold)	lean ora, premium dopo prova
Credibilità	non trattata	centrale	prova reale prima di tutto (B)
Retrofit elettrico	assente	pilastro	mantenuto come differenziatore (B)
Virilità / ricompense / Concorso	assente	centrale	mantenuto come motore di scala (B)
Collezionisti / provenance	forte	accennato	integrato sul Binario 2 (A)
Internazionale	forte	accennato	integrato (A)

19. Raccomandazione finale

Le due analisi vanno **fuse, non scelte**. Si adotta la struttura duale e la disciplina di fundraising dell’Analisi A, ancorandole al DNA reale e alle leve partecipative dell’Analisi B, dentro un modello a due binari che risolve il conflitto fra conferimento e vendita ai collezionisti.

L’ordine resta quello che conta: **prima l’ETS e il prototipo, poi i capitali**. Le cifre alte e il mondo dei collezionisti sono una conseguenza della credibilità costruita sul Binario Movimento, non un punto di partenza. **Una sola FIAT 600 vera, elettrificata, dipinta e**

filmata vale, ai fini del fundraising, più di qualsiasi pacchetto da mezzo milione presentato a vuoto.

Forum Colorum — concept e direzione di Gianluigi Ruju (JanRuju), SpazioAlieno.Art · In memoria di Marco Gilberti “la Gilba” (25 dicembre 1967 – 6 marzo 2021), a cui è dedicata l’Opera n°001 · contact@forumcolorum.org · forumcolorum.org · luglio 2026