

Moduł 4

**Aktywizacja specjalizacji rolniczych i
turystycznych poprzez Centrum Smaku**



Aktywizacja specjalizacji rolniczych i turystycznych poprzez Centrum Smaku AGATA

W tym module dowiesz się, jak ocenić zasoby, aby rozwinąć plan Centrum Smaku. Będziesz mógł skorzystać z następujących szkoleń:

4.1 Zrozumienie środowiska finansowania

4.2 Dokładne oszacowanie potrzeb inwestycyjnych

4.3 Innowacyjny dostęp do finansów publicznych

4.4 Maksymalizacja sukcesu w pozyskiwaniu dotacji lub finansowania kapitałowego

4.5 Potencjał finansowania społecznościowego

4.6 Pozyskiwanie sponsorów korporacyjnych



4.1 Zrozumienie środowiska finansowania

9 faktów z życia w pozyskiwaniu funduszy, czy to publicznych, prywatnych czy wspólnotowych

1. Pieniądze - nie przychodzą - trzeba po nie iść
2. Rzadko są one dane - trzeba ją podnieść.
3. Rzadko się je oferuje - trzeba o nie prosić.
4. Pieniądze to tlen Twojej organizacji.
5. Pieniądze przyciąga siła, a nie słabość.
6. Ludzie lubią wspierać zwycięzców.
7. Pieniędzy nie zbiera się przy biurkach - wyjdź i nawiąż kontakty.
8. Ludzie muszą być zainspirowani wizją.
9. Jeśli nie prosisz swoich fundatorów o pieniądze, to robi to ktoś inny!



Rozpoczęcie lub rozbudowa projektu infrastruktury produkcji żywności jest kapitałochłonna - te same bariery kosztów, z którymi borykają się Twoi potencjalni użytkownicy, są również Twoim wyzwaniem. W Module 1 dowiedziałeś się, jak powinny wyglądać plany centrów oparte na sprawdzonych i oczywistych potrzebach w połączeniu z najlepszymi praktykami projektowania centrów.

Aby Twoje centrum smaku stało się rzeczywistością, Twój zestaw **środków finansowych** będzie prawdopodobnie łączył różne źródła publiczne i prywatne w miarę dostępu do kapitału wymaganego do założenia lub rozwoju. Pamiętaj, że dostęp do kapitału związany z inwestycjami to tylko jeden aspekt; musisz również zabezpieczyć kapitał obrotowy, aby zapewnić odpowiedni przepływ gotówki od samego początku.

Jest oczywiste, że potrzebne są innowacje w zakresie pozyskiwania środków finansowych niezbędnych do urzeczywistnienia Centrum smaku.

Co rozumiemy przez "kapitał" ?

Kapitał odnosi się do aktualnie dostępnych aktywów, takich jak nieruchomości, grunty, oszczędności itp. dostępnych do rozwoju lub inwestycji przedsiębiorstwa. **Pozyskiwanie kapitału** wymaga wielu umiejętności i przygotowań. Istnieją różne rodzaje finansowania, które umożliwią ośrodkowi pozyskanie kapitału na swój nowy biznes. Moduł ten wyjaśnia różne możliwości pozyskania kapitału inwestycyjnego poprzez dotacje, pożyczki, darowizny itp.



Struktura biznesowa inkubatora żywności „Dla zysku”

Dla zysku	Dostępne rodzaje finansowania
➤ Zyski generowane dla właścicieli ➤ Zobowiązanie z tytułu podatku od zysków ➤ Aktywa rozdzielane między właścicieli po rozwiązaniu spółki	➤ Osobiste finanse to jedno z pierwszych źródeł, z których korzystają inwestujący przedsiębiorcy ➤ Finansowanie kapitałowe - zasadniczo wymiana pieniędzy na część własności w firmie ➤ Finansowanie dłużne - pożyczki dla biznesu od finansowania bankowego po crowdfunding do inwestorów ➤ Finansowanie publiczne - z niektórych źródeł (więcej w dalszej części tego modułu!)



Struktura biznesowa inkubatora żywności "Nie dla zysku"

Bez zysku (non-profit)	Dostępne rodzaje finansowania
➤ Pieniądze zwrócone organizacji ➤ Aktywa przekazane innym organizacjom non-profit po rozwiązaniu organizacji ➤ Fundusze są zbierane poprzez pozyskiwanie darowizn i ubieganie się o dotacje.	➤ Finansowanie publiczne - z niektórych źródeł (więcej w dalszej części Modułu) ➤ Mechanizmy finansowania społecznego i społecznościowego

Struktury wielostronne

Cele inkubatora żywności mogą przynosić korzyści wielu grupom (przemysłowi, społeczności, rządowi i środowisku akademickiemu), więc odpowiedni może być specjalny format organizacyjny. W USA wiele inkubatorów jest zakładanych jako spółdzielnie z wieloma interesariuszami, jak wyżej.

Często są one specjalnie sformatowane, aby zmaksymalizować dostępne dla nich możliwości finansowania.

Organizacja wielopodmiotowa jest często identyfikowana jako zawierająca co najmniej dwie grupy interesariuszy.

Dobrym przykładem jest **Starting Block** US, który ma zaangażowanie Michigan State University Product Center, który dodaje wartość do centrum poprzez pomoc przedsiębiorcom w rozwoju produktów i przedsięwzięć żywnościowych i rolniczych. Personel, w tym doradcy ds. innowacji, udzielają wskazówek w zakresie identyfikacji rynku, budowania produktu itp.

<http://www.startingblock.biz/>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Ćwiczenie 1: Obejrzyj wideo Studium przypadku - Blok startowy, Michigan



Obejrzyj wideo: www.youtube.com/watch?v=MEdDPDam-6U

Ćwiczenie 2: Jaka struktura biznesowa jest odpowiednia dla twoich okoliczności i dlaczego?



5.2 Dokładne oszacowanie potrzeb inwestycyjnych

Finanse rozpoczęcia działalności Centrum Smaku muszą być dokładnie przedstawione w Biznes Planie. Powinien one zawierać:

- Potencjał Centrum Smaku w Twoim Regionie
- Twoje różne modele strategii biznesowej na wsi oraz to, jak rozpoznać potencjał Twojego regionu,
- Informacje jak stymulować popyt - narzędzia do tworzenia linii nowych przedsiębiorców agro w Twoim regionie
- Rodzaj podmiotu gospodarczego, który wybierzesz

Jesteś teraz w stanie określić swoje wymagania inwestycyjne.

Jest oczywiste, że potrzebne są innowacje w zakresie pozyskiwania środków finansowych niezbędnych do urzeczywistnienia Centrum smaku.

Co rozumiemy przez "kapitał" ?

Kapitał odnosi się do aktualnie dostępnych aktywów, takich jak nieruchomości, grunty, oszczędności itp. dostępnych do rozwoju lub inwestycji przedsiębiorstwa. **Pozyskiwanie kapitału** wymaga wielu umiejętności i przygotowań. Istnieją różne rodzaje finansowania, które umożliwią ośrodkowi pozyskanie kapitału na swój nowy biznes. Moduł ten wyjaśnia różne możliwości pozyskania kapitału inwestycyjnego poprzez dotacje, pożyczki, darowizny itp.



Kto jest zaangażowany w Twoje plany dotyczące centrum smaku?

Dla tych, którzy nie mają technicznego wykształcenia, może to być mylące to, kto co robi! Oto nasz prosty przewodnik

DOKUMENTY	INŻYNIEROWIE BUDOWLANI
• Plany szczegółowe, przekroje, dokumenty z detalami i specyfikacjami . • Układy wskazujące miejsca dla ogrzewania, chłodzenia, wody, światła i zasilania, ognia, włamania itp. itd. • Specyfikacja dotycząca materiałów i wykonania. • Wstępny plan bezpieczeństwa i ochrony zdrowia. • Zarządzanie wkładem innych konsultantów • Zarządzanie due diligence Wykonawców przetargów	• Projekt fundamentów • Projektowanie odwodnienia • Projekt konstrukcyjny na każdej kondygnacji i dachach • W razie potrzeby projekt ściany oporowej • Specyfikacja betonu • Specyfikacja konstrukcyjna i szczegóły • W razie potrzeby mogą zlecić dodatkowe badania gruntu i podziemnej telewizji przemysłowej
INNI KONSULTANCI	INSPEKTOR DS. ILOŚCI
• Technolog żywności • Inżynierowie serwisu • Architektura wnętrz/ Oświetlenie/ Krajobraz/ Specjalista - w zależności od zastosowania.	Po wykonaniu wszystkich rysunków projektowych i specyfikacji od innych konsultantów, Quantity Surveyor zmierzy każdy element budynku i stworzy Rachunek ilościowy . Będzie on stanowił podstawę do przetargu i zapewni, że wszyscy wykonawcy wycenią go na zasadzie "lubię to samo". Jest on również używany do kosztorysowania Wariacji lub zmian w zakresie prac w trakcie fazy budowy.



Wydawanie ofert

Etap przetargowy projektu to prawdziwe mięso projektu, gdzie wszystkie materiały i konstrukcja, struktura i usługi wszystkich części budynku są zebrane razem do wyceny przez wielu wykonawców. Najniższa oferta nie zawsze jest tą wybraną z uwagi na szereg czynników, gdyż czasami może być nierealistycznie niska, co może prowadzić do problemów finansowych i programowych podczas budowy.

Kluczowymi czynnikami we wszystkich projektach projektowych / budowlanych są **CZAS / KOSZT / SPOSÓB**. Projekty (w tym rysunki i specyfikacje) oraz Harmonogram Robót określający, jakie konkretne materiały mają być użyte, gdzie i jak mają spełniać specyficzne kryteria produkcji żywności w danym kraju. Pozostała dokumentacja musi określać szczegółowe warunki wykonywania robót oraz ilości poszczególnych elementów, które mają być zastosowane w budynku lub projekcie.

Jak to się dzieje?

Współpraca musi być prowadzona na wszystkich szczeblach.

Wszystkie warunki narzucone przez władze będą włączone do projektu przetargowego i Specyfikacji jako zmiany

Nie pozostawiaj tego procesu wyłącznie swojemu zespołowi projektowemu. Jako twórca centrum smaku, włoż dużo wkładu, to jest wymagane w tej fazie od Ciebie, szczególnie jeśli chodzi o preferencje dla wewnętrznych i zewnętrznych materiałów i źródeł / zakresy kosztów itp. To może także wymagać wkładu konsultanta doradzającego na kosztach / opcjach wyboru. Rozsądnie jest uwzględnić:

Sumy rezerwowe, które na nieprzewidziane zdarzenia wahają się od 5-10% w zależności od charakteru projektu, ale w istniejących, starszych budynkach zaleca się bliżej 10%.

Inne pojęcia stosowane przy sporządzaniu Kosztorysów ofertowych to:

- **SUMA KOSZTÓW** i



Kapitał obrotowy

Teraz masz ustalone inwestycje kapitałowe niezbędne do budowy/modyfikacji centrum smaku, następnie musisz wypracować swoje wymagania dotyczące kapitału obrotowego. Mówi się, że siłą napędową każdego biznesu jest jego kapitał obrotowy netto.

Kapitał obrotowy - w uproszczeniu kapitał obrotowy przedsiębiorstwa to ten, który jest wykorzystywany w jego codziennej działalności handlowej. Z definicji kapitał obrotowy to kwota, o którą aktywa obrotowe przewyższają zobowiązania krótkoterminowe.

Aktywa obrotowe obejmują środki pieniężne, zapasy, należności i inne aktywa krótkoterminowe, które zostaną wykorzystane w ciągu roku.

Kapitał obrotowy

Zobowiązania krótkoterminowe obejmują obowiązki i bieżącą część długu długoterminowego. Są to długi, które są wymagalne w ciągu roku.

Różnica pomiędzy aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi reprezentuje krótkoterminowe zapotrzebowanie firmy na gotówkę lub jej nadmiar. Jeśli kapitał obrotowy spadnie zbyt nisko, ryzykujesz, że zabraknie Ci gotówki. Dodatnie saldo kapitału obrotowego oznacza, że aktywa bieżące pokrywają zobowiązania bieżące. Ujemne saldo kapitału obrotowego oznacza, że firma ma zapotrzebowanie na finansowanie, które różni się od dochodu.



Wskaźnik kapitału obrotowego

Wskaźnik kapitału obrotowego jest wskaźnikiem płynności, który mierzy zdolność przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań bieżących za pomocą aktywów bieżących. Wskaźnik kapitału obrotowego jest ważny dla wierzycieli, ponieważ pokazuje płynność finansową firmy.

Ćwiczenie 3: Pobierz nasz kalkulator Excel, aby ustalić wskaźnik kapitału obrotowego

Obliczanie kapitału obrotowego	
Dane wejściowe:	
Aktywa obrotowe ogółem	50,000.00
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem	24,000.00
Dane wyjściowe:	
Kapitał obrotowy	26,000.00
Wskaźnik bieżący	2.08



Niedostateczna kapitalizacja

Według portalu entrepreneur.com, **niedostateczna kapitalizacja** to "stan, który występuje, gdy firma nie ma wystarczającej ilości gotówki, aby prowadzić działalność i spłacić swoich wierzycieli". Nazywa ją "zabójcą numer jeden dla początkujących firm".

Przedsiębiorstwa mogą być niedokapitalizowane od samego początku. Biorąc pod uwagę wysokie koszty kapitałowe infrastruktury spożywczej, promotor może niedoszacować wymagań kapitałowych przedsiębiorstwa, a ta niewystarczająca ilość kapitału może wywołać presję na późniejszym etapie, która nieuwzględniona może spowodować trudności.

W badaniu przeprowadzonym przez University of Technology w Sydney podano następujące przyczyny niepowodzenia początkujących firm. 32% upada z powodu złego zarządzania finansami, przyczyny

- niedokapitalizowany na początku,
- nadmiar prywatnych kosztów,
- nadużywanie kredytu,
- brak lub słabe budżety,
- nieodpowiednia rezerwa na płatności podatkowe
- słaba kontrola środków pieniężnych.

Źródło: <https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/undercapitalization>



Ćwiczenie 4 : Czy masz wystarczający kapitał dla firmy, aby ją założyć, przetrwać i rozwijać się ?

Pobierz i wypełnij nasz szablon, aby zrozumieć swoje pełne zapotrzebowanie na środki dla rozpoczęcia działalności gospodarczej

Start-up Cost Template for [Business name] - [Year]

START-UP COSTS	Cost (€)	EQUIPMENT/CAPITAL COSTS	Cost (€)
Registrations		Site or building purchase price	
Business name		Build cost	
Licences		Professional fees	
Membership fees		Food Unit Kit Out	
Accountant fees		Security system	
Solicitor fees		Office equipment	
Wages x 3 months		IT system	
Utility connections & bonds (Electricity, gas, water)		List others as appropriate	
Phone connection			
Internet connection			
Computer software			
Training			
Marketing & advertising			
Stock/raw materials			
Insurance			



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



4.3 Innowacyjny dostęp do finansów publicznych

Zbudowanie bazy wiedzy na temat finansowania ze środków publicznych pozwoli na sformułowanie ogólnego pakietu finansowania.



SUKCES W UZYSKIWANIU DOFINANSOWANIA

Tak jak w przypadku robienia ciasta, wszystko zależy od składników (Ciebie i Twojego projektu) i przestrzegania dobrego przepisu !

W kolejnych slajdach dzielimy się naszymi najlepszymi praktykami, wskazówkami i sztuczkami, które pozwolą Ci odnieść sukces w pozyskiwaniu słodkich dotacji. Kiedy już będziesz miał odpowiednie składniki i przepis, będziesz mógł starać się o dofinansowanie na poziomie lokalnym, krajowym, a nawet europejskim.

Przygotowanie jest kluczowe

Musisz dokładnie zbadać swój cel finansowania. Ważne jest, abyś zastanowił się, w jaki sposób twój projekt spełnia cele fundatora?

Połącz swój projekt z kluczowymi kryteriami fundatora i pokaż, w jaki sposób twój projekt wspiera jego cele i zadania.

Dlaczego?

Nawet 50% wniosków otrzymanych przez fundatorów nie spełnia opublikowanych przez nich kryteriów.

Jako podstawowe minimum należy przeczytać wytyczne opublikowane przez fundatora. Należy wziąć pod uwagę: motywację fundatora, format składania wniosków, poziom finansowania, terminy składania wniosków, kwalifikowalność wydatków, sposób pozyskiwania danych.



Główne wskazówki dotyczące sukcesu w pisaniu wniosków o dotacje

- Przedstaw rzeczywiste i pozytywne różnice, jakie finansowanie przyniesie Twojemu biznesowi. Wykorzystanie infografiki może być skuteczne w dotarciu do głównego wpływu projektu na kluczowe wskaźniki.
- Twoja wiejska strategia biznesowa opracowana w Module 2 powinna dać Ci pole do kreatywności, stawiania wyzwań i angażowania się w Twój pomysł, jest to Twoja szansa na wyróżnienie się i potencjał zmiany Twojego centrum.
- Buduj swoją wiarygodność i bądź profesjonalny!
Podejdź do aplikacji z wysokim stopniem profesjonalizmu
- Jednym z podstawowych powodów, dla których wnioski otrzymują dofinansowanie, jest przekonanie fundatorów, że organizacja składająca wniosek jest dobrze zorganizowana, ma dobre osiągnięcia i dysponuje organizatorem lub zespołem zdolnym do realizacji proponowanego projektu.
- Nie zakładaj, że fundator będzie miał jakąkolwiek wiedzę na temat twojego biznesu, pochodzenia czy nowego projektu. Opisz swój projekt prawdziwie i zwięźle. Rozbij wymagania aplikacji na kawałki.
- Zastanów się dobrze nad prezentacją; większość fundatorów czyta wiele wniosków i jeśli wniosek jest łatwy do przeczytania i dobrze przedstawiony, ułatwia im to życie.



Główne wskazówki dotyczące sukcesu w pisaniu wniosków o dotacje

- Złożenie wniosku o fundusze zawsze trwa o wiele dłużej niż myślisz! Pamiętaj, że jest to konkurencja - wystaw swoją najlepszą stronę do przodu
- Pisz w interesujący sposób, który oddaje energię i ducha Twojego projektu (styl dziennikarski)
- Moc dowodów na istnienie potrzeby. Nie wystarczy powiedzieć: "wiemy ... myślimy...." ale trzeba poprzeć to odpowiednimi badaniami. Omówiliśmy to obszernie w module 1 .
- Pokaż, że Twój projekt jest dodatkowy - nie konkuruje z innymi (fundatorzy określają to jako przemieszczenie)
- Nie obiecuj za dużo - pewnego dnia będziesz musiał się z tego wywiązać
- I wreszcie, co nie mniej ważne, zdecydowanie porozmawiaj z agencją finansującą przed złożeniem wniosku.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dotacje - krajowe (Irlandia)

Przeanalizujemy teraz najważniejsze programy finansowania, które mogą mieć zastosowanie do rozwoju centrów smaku w Irlandii.



Enterprise Ireland jest państwową agencją odpowiedzialną za wspieranie rozwoju firm produkcyjnych i usługowych o zasięgu międzynarodowym poprzez finansowanie i wspieranie firm - od przedsiębiorców z propozycjami biznesowymi dla start-upu o wysokim potencjale, po duże firmy rozszerzające swoją działalność, poprawiające efektywność i zwiększające sprzedaż międzynarodową.

Ze względu na szczególne zainteresowanie centrum smaku, administrują one również kluczowymi funduszami rządowymi w ramach **Regionalnego Funduszu Rozwoju Przedsiębiorczości**.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Regionalny Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości na lata 2017-2020

Centrum smaku mają 2 opcje finansowania, które zarówno niosą **80%** stawki dotacji.



Strumień pierwszy - Duże projekty zmian regionalnych

Wspieranie głównych inicjatyw o dużym wpływie - regionalnych/wieloregionalnych, krajowych.

Wsparcie finansowe w wysokości od 2 do 5 mln euro na projekt - finansowanie kosztów kapitałowych i bieżących.

Projekty mające na celu osiągnięcie wysokiego wpływu na rozwój gospodarczy/tworzenie miejsc pracy.

Strumień drugi - Projekty zmian o znaczeniu regionalnym

Wspieranie istotnych inicjatyw o dużym wpływie - regionalnych/wieloregionalnych, krajowych

Wsparcie finansowe w wysokości od 250 tys. do 2 mln euro na projekt - finansowanie kosztów kapitałowych i bieżących.

Projekty ukierunkowane na osiągnięcie dużego wpływu na rozwój gospodarczy/tworzenie miejsc pracy na poziomie regionalnym/powiatowym



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dotacje - krajowe (Irlandia)

Oifig Fiontair Áitiúil
Local Enterprise Office



Lokalne Biura Przedsiębiorczości (Local Enterprise Offices - LEO) są punktem pierwszej pomocy dla każdego, kto szuka informacji i wsparcia w zakresie zakładania lub rozwijania działalności gospodarczej w Irlandii. Działają one w ramach sieci władz lokalnych (i są częścią "rodziny" Enterprise Ireland), dlatego też odgrywają wiodącą rolę w stymulowaniu lokalnego i regionalnego rozwoju gospodarczego. W wielu swoich projektach wspierają sektor żywnościowy, a wiele z nich odegrało wiodącą rolę w rozwoju centrów smaku i ośrodków przedsiębiorczości żywnościowej.

Interesujące dla centrum smaku, LEOs zapewniają szereg wsparcia finansowego zaprojektowanego w celu pomocy w tworzeniu i / lub wzroście przedsiębiorstw (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, osoby fizyczne / wyłączny przedsiębiorca, spółdzielnie i spółki) zatrudniających do dziesięciu osób.

Inkubatory mogą być zainteresowane [dotacjami na studium wykonalności/innowacji](#) dla osób badających nowe, innowacyjne projekty biznesowe, przy czym pomoc w wysokości do 60% kosztów badań, projektowania i rozwoju prototypu może być przyznana z zastrzeżeniem maksymalnej dotacji w



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dotacje - krajowe (Irlandia)



Oifig Fiontair Áitiúil 
Local Enterprise Office

Dotacje na rozszerzenie działalności

Te wsparcia finansowe są zaprojektowane, aby zapewnić elastyczny zestaw wsparcia dla klientów LEO i potencjalnych klientów. [Pobierz](#) broszurę na temat Wsparcia Finansowego LEO.

Skontaktuj się z LEO w celu wstępnej dyskusji
www.localenterprise.ie/insert Twój powiat



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dotacje - krajowe (Irlandia)



Oifig Fiontair Áitiúil 
Local Enterprise Office

Poniżej 35 ? To naprawdę dobry pomysł, aby zgłosić się do Konkursu na Najlepszego Młodego Przedsiębiorcę w Irlandii <http://www.ibye.ie/>. Każde hrabstwo ma fundusz inwestycyjny w wysokości 50 000 euro dla Zwycięzców kategorii.

1	BEST BUSINESS IDEA
	pre trading
2	BEST START-UP BUSINESS
	Up to 24 months
3	BEST ESTABLISHED BUSINESS
	Over 24 months

Shane Bonner z Newmarket Kitchen w Wicklow został finalistą krajowym w kategorii Best Start Up Business.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ĆWICZENIE 5: OGLĄDAJ Shane Bonner, Newmarket Kitchen Krajowy finalista w kategorii Najlepszy Start Up Business



Oifig Fiontair Áitiúil 
Local Enterprise Office

Link do wideo:
[www.youtube.com/
watch?
v=g8AbkHvtE00](https://www.youtube.com/watch?v=g8AbkHvtE00)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dotacje - krajowe (Irlandia)

Inne cenne wsparcie to m.in.

Oifig Fiontair Áitiúil
Local Enterprise Office



MENTORING

Panel specjalistów z dziedziny biznesu - finansów, marketingu, techniki itp., który wnosi niezależne, świadome obserwacje i porady pomocne w podejmowaniu decyzji.

VOUCHER NA HANDEL ONLINE

Aby wspierać małe irlandzkie firmy w celu zwiększenia ich obecności handlowej w Internecie, bony handlowe są dostępne w ramach rządowej Narodowej Strategii Cyfrowej i dostarczane przez LEO.

Więcej o bonach handlowych online

Vouchery są dostępne do maksymalnej wartości 2500 euro lub 50% wydatków kwalifikowanych (bez podatku VAT), w zależności od tego, która z nich jest niższa;

Wnioskodawcy muszą wziąć udział w sesji informacyjnej, a przed poniesieniem jakiegokolwiek wydatku należy uzyskać zgodę na voucher;

Praca własna nie jest wydatkiem kwalifikowanym;

Pod uwagę będą brane wyłącznie koszty osób trzecich.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dotacje - krajowe (Irlandia, ale LEADER jest dostępny w całej Europie)

Departament Sztuki, Dziedzictwa, Spraw Regionalnych, Wiejskich i Gaeltacht jest menedżerem programu LEADER, gdzie całkowity budżet LEADER wynosi 250 mln euro i koncentruje się na *"promowaniu włączenia społecznego, redukcji ubóstwa i rozwoju gospodarczego na obszarach wiejskich."*

Jest on realizowany przez Lokalne Grupy Działania -
znajdź swoją na stronie



<https://www.pobal.ie/Publications/Documents/Local%20Action%20Groups.xlsx>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dotacje - krajowe (Irlandia, ale LEADER jest dostępny w całej Europie)



O znaczeniu dla centrum smaku...

Temat wiodący	Rozwój gospodarczy, rozwój przedsiębiorczości i tworzenie miejsc pracy	Włączenie społeczne	Środowisko wiejskie
Lider Podtemat	Turystyka wiejska	Usługi podstawowe skierowane do społeczności trudno dostępnych	Ochrona i zrównoważone wykorzystanie zasobów wodnych
Lider Podtemat	Rozwój przedsiębiorstwa	Młodzież wiejska	Ochrona i poprawa lokalnej różnorodności biologicznej
Lider Podtemat	Miasta wiejskie		Rozwój energii odnawialnej
Lider Podtemat	Dostęp do łączności szerokopasmowych		



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dotacje - krajowe (Irlandia, ale LEADER jest dostępny w całej Europie)



Fundusze są bardziej ograniczone niż w przypadku poprzednich programów Leader, jednak ...

- Maksymalna stawka dotacji dla prywatnych promotorów wynosi 50%.
- Maksymalna stawka dotacji dla organizacji społecznych wynosi 75%.
- Działania szkoleniowe mogą być finansowane do 100%
- Można również zastosować świadczenie w naturze.

- 1) Formularz wyrażania zainteresowania - uwaga nabory są na zasadzie otwartej i zamkniętej.
- 2) Na podstawie dostarczonych przez Państwa informacji wydawane jest powiadomienie o kwalifikowalności, w którym zachęca się Państwa do złożenia pełnego wniosku o finansowanie.

Złożenie zgłoszenia zainteresowania pomocą finansową w ramach programu LEADER lub samo niniejsze potwierdzenie nie może być traktowane jako wskazówka, że projekt kwalifikuje się lub otrzyma pomoc finansową)



Możliwości finansowania przedsiębiorczości społecznej

Centra smaku to transformacyjne i innowacyjne modele biznesowe - dlatego dobrze sprawdzają się jako struktury przedsiębiorstw społecznych. Wiele ośrodków jest przedsiębiorstwami społecznymi albo jako przedsiębiorstwa prywatne, albo jako przedsiębiorstwa społeczne sektora społecznego. Jest to kategoryzacja biznesowa, która otwiera nowe możliwości finansowania (ale musi być określona jako taka w statucie firmy lub dokumentach założycielskich).

Definicja przedsiębiorstwa społecznego według brytyjskiego Departamentu Handlu i Przemysłu to:

„przedsiębiorstwa, których głównym zamiarem są cele społeczne, a których nadwyżki są zasadniczo reinwestowane w związku z tą propozycją w przedsiębiorstwie lub w społeczności, a nie wynikają z potrzeby maksymalizacji zysku dla udziałowców i właścicieli”

- Przedsiębiorstwa społeczne prześcigają obecnie konwencjonalne MŚP pod względem wzrostu i odporności
- Przedsiębiorstwa społeczne to lokalni bohaterowie. Są oni zakorzenieni w społeczności, świadczą usługi dla lokalnych mieszkańców.
- Przedsiębiorstwa społeczne stawiają na innowacyjność. Identyfikują one potrzeby, które nie są odpowiednio zaspokajane (jeśli w ogóle) i opracowują innowacyjne rozwiązania. Często przyglądają się temu, co jest dostarczane i wymyślają lepsze sposoby zaspokojenia potrzeby. Np. kuchnie osiedlowe, aby pomóc przedsiębiorcom z



Czy Twoje Centrum Smaku jest Przedsiębiorstwem Społecznym?

ĆWICZENIE 6: WYPEŁNIJ NASZĄ LISTĘ KONTROLNĄ

- Czy Twój ośrodek jest firmą nastawioną na zysk, utworzoną w celu zaspokojenia potrzeb społecznych?
- Czy zachowuje i reinwestuje zyski z powrotem do sprawy, która ją motywuje ?
- Czy dąży do transformacyjnych ulepszeń, a nie przyrostowych zysków? Duże ambicje?
- Czy wprowadza innowacje i eksperymentuje bardziej niż tradycyjne modele biznesu?
- Czy ma on na celu wypełnienie luki w istniejących usługach, które nie mogą być lub nie będą świadczone przez sektor publiczny i prywatny?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Case Studies - Food Cloud - www.foodcloud.com

Założona w 2013 roku FoodCloud to przedsiębiorstwo społeczne, które za pośrednictwem platformy technologicznej łączy przedsiębiorstwa posiadające nadwyżki żywności z lokalnymi organizacjami charytatywnymi i grupami społecznymi w Irlandii. Łączy tych, którzy mają za dużo jedzenia z tymi, którzy mają za mało. Wierzą w budowanie kultury, w której każdy ma szansę celebrować dobre jedzenie i uczyć się o jego zaletach i wierzą, że społeczności zbudowane na wspólnym jedzeniu mogą zostać odkryte na nowo.

Wsparcie finansowe od [Social Entrepreneurs Ireland](#) było kluczowe dla rozwoju biznesu.





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ĆWICZENIE 7 :Watch Video Food Cloud Case



Iseult Ward i
Aoibheann O'Brien
wyjaśniają, jak
FoodCloud i
FoodCloud Hubs
współpracują, aby
zmaksymalizować
nadwyżki żywności
redystrybuowane do
organizacji
charytatywnych w
Irlandii.

Kliknij, aby obejrzeć: <https://www.youtube.com/watch?v=QAh1j6OTA9s>



Modele biznesowe w przedsiębiorczości społecznej

Niektóre z najczęstszych działań, które udane przedsiębiorstwa społeczne praktykują to:

- **Wzajemne finansowanie** - jedna grupa klientów płaci za usługę. Zyski z tego tytułu są wykorzystywane do subsydiowania usługi dla innej, nieobsługiwanej grupy. Tzn. niektórzy lokatorzy płacą pełną cenę, co subsydiuje niższą cenę dla innych.
- **Opłata za usługę** - beneficjenci płacą bezpośrednio za usługi świadczone przez przedsiębiorstwo społeczne - wynajem powierzchni kuchennej
- **Zatrudnienie i szkolenie w zakresie umiejętności** - Głównym celem jest zapewnienie wynagrodzenia, rozwoju umiejętności i szkolenia zawodowego beneficjentom: pracownikom.
- **Rynkowe połączenie** - Przedsiębiorstwo społeczne ułatwia relacje handlowe pomiędzy beneficjentami a nowymi rynkami.

Spółdzielnia - firma typu for profit lub non profit, która jest własnością członków, którzy również korzystają z jej usług, dostarczając praktycznie każdy rodzaj towarów lub usług. Widzimy wiele przykładów spółdzielni w sektorze spożywczym.

Podjęcie decyzji, który model biznesowy będzie działał najlepiej dla twoich okoliczności może być wyzwaniem. Wróć do modułu 2, a zbudujesz



Dostęp do zasobów dla przedsiębiorstw społecznych

Fundusz na rzecz innowacji społecznych w Irlandii

Social Innovation Fund Ireland zapewnia kapitał **wzrostu** i **wsparcie** dla najlepszych innowacji społecznych w Irlandii, pomagając im **skalować** i maksymalizować ich **wpływ**. Ich przewodnik po ocenie jest interesujący...

- Jakiego masz **ROZWIĄZANIE** na **problem społeczny**?
- **INNOWACJA** - Czym różni się/jest lepsza od wszystkiego innego co jest na rynku?
- **MIERZALNY WPŁYW** - Co możesz pokazać i opisać?
- **WZROST** - Czy jest gotowy do wzrostu? Czy jesteś gotów rozwinąć go na inne społeczności? Co by to wymagało?
- Czy może stworzyć miejsca **pracy**? Jak może być **ZRÓWNOWAŻONY**?
- <http://www.socialinnovation.ie/>

Community Finance (Ireland) jest organizacją charytatywną, która udziela pożyczek (nie dotacji) wyłącznie innym organizacjom trzeciego sektora, takim jak grupy społeczne, organizacje charytatywne i przedsiębiorstwa społeczne w Republice Irlandii. Od 2001 roku, jako część szerszej grupy UCIT, udzieliła ona ponad 70 milionów euro ponad 360 organizacjom na całej wyspie Irlandii.



Dlaczego jest to atrakcyjne? W przeciwieństwie do banków, nie wymaga osobistej

gwarancji od promotorów/dyrektorów

<https://www.communityfinance.ie/>



Czy są dostępne fundusze z fundacji filantropijnych na Centrum Smaku?

Fundacje filantropijne wykazują coraz większe zainteresowanie ośrodkami smaku oraz szeroko pojętymi lokalnymi i regionalnymi systemami żywnościowymi.

Dlaczego?

Centra smaku mogą odgrywać kluczową rolę nie tylko w zakresie rozwoju gospodarczego i tworzenia miejsc pracy, ale także w zakresie wywierania wpływu na projekty dotyczące społeczności, zdrowia i środowiska.

Fundacje filantropijne poszukują konkretnych wyników lub wpływu, jaki centrum smaku może osiągnąć w ramach swojej pracy, np. poprawa dostępu do zdrowszej żywności w określonej dzielnicy, redukcja gazów cieplarnianych i innych zanieczyszczeń, dostęp do żywności, rozwój gospodarczy i zrównoważenie środowiskowe.



Finansowanie kapitałowe

Jest to rodzaj finansowania dotyczący zasadniczo wymiany pieniędzy na kawałek własności w nowej firmie. Ten rodzaj finansowania może być zwykle dostarczony przez inwestorów venture capital i aniołów biznesu.

Zaletą korzystania z finansowania kapitałowego jako sposobu na pozyskanie kapitału jest to, że nowy właściciel firmy może spłacić pożyczoną kwotę w ustalonym czasie. Ponadto nowy właściciel firmy może skupić się na tym, aby jego projekt przynosił zyski, a nie martwić się o natychmiastowe spłacenie inwestorów.

- Kapitał załączkowy i startowy może pochodzić od odnoszących sukcesy przedsiębiorców i kierowników, którzy osiągnęli bogactwo dzięki zyskom z poprzednich inwestycji. Osoby te znane są jako Angel Investors czyli Aniołowie Biznesu oraz "nieformalni inwestorzy prywatni".
- Angel Investors wnoszą również swój know-how lub doświadczenie w zarządzaniu firmą i mogą zaoferować cenną wiedzę i wskazówki.
- Angel Investors zazwyczaj starają się aktywnie uczestniczyć w spółce, w którą inwestują. Angel Investors są przede wszystkim zmotywowani do zwrotu z inwestycji, a ich zaangażowanie może często pomóc w zabezpieczeniu dostępu do venture capital lub tradycyjnych kredytów bankowych.



Angel Investors - średnie inwestycje

- Średnia początkowa inwestycja Angels Investors w UE wynosi od 50 tys. do 250 tys. euro indywidualnie lub mogą tworzyć syndykaty (partnerstwa z innymi Angel Investors) dla inwestycji do 500 tys. euro i więcej.
- Anioły Biznesu zazwyczaj inwestują w regionie, w którym mieszkają i w dziedzinach, w których mają największe doświadczenie/wiedzę.
- Niekoniecznie muszą one szukać inwestycji w nowe technologie, chociaż niektóre specjalizują się w zapewnianiu finansowania w innowacyjnych projektach o wysokim potencjale (takich jak centra smaku w całej Europie).

Idealny Angel Investors będzie miał następujące cechy:

- silne osiągnięcia handlowe;
- doskonałe referencje biznesowe;
- zdolność do inwestowania;
- zdolność do identyfikacji możliwości handlowych;
- czas na zainwestowanie w stworzenie nowej firmy;
- wizja przekształcenia nowych możliwości w solidne firmy;
- ustalone powiązania i odpowiednie kontakty



6 rzeczy, na których najbardziej zależy Angel Investors...

1. Jakość, pasja, zaangażowanie i uczciwość założycieli.
2. Szansa rynkowa, którą się zajmuje i potencjał, dzięki któremu firma może stać się bardzo duża.
3. Jasno przemyślany biznesplan i wszelkie wczesne dowody na uzyskanie postępu w kierunku planu.
4. Ciekawy model biznesowy i własność intelektualna.
5. Odpowiednia wycena z rozsądnymi warunkami.
6. Możliwość pozyskania dodatkowych rund finansowania w przypadku osiągnięcia postępów.

Finansowanie kapitałowe

Jedną z możliwych wad wykorzystania finansowania kapitałowego do pozyskania kapitału jest to, że możesz stracić częściową lub całkowitą autonomię nad nowym biznesem.



Rozważania

- Czy spodziewasz się wystarczającego wzrostu przychodów, aby czuć się pewnie, że możesz spłacić kredyt lub inwestycję?
- Czy masz uzasadnienie biznesowe i dokumentację, która wzbudzi zaufanie, że jesteś rozsądnym ryzykiem inwestycyjnym?
- Znaczny kapitał własny (wystarczająca część majątku już opłaconą) w inkubatorze
- Pisemny biznesplan
- Umowy lub zobowiązania najemcy, które wspierają Twój wniosek
- Dokumentacja finansowa lub solidne prognozy
- Czy warunki kapitału/inwestycji/pożyczki są konkurencyjne, rozsądne i w zasięgu Twoich możliwości spłaty bez szkody dla firmy?



Zasoby międzynarodowe - warto zajrzeć

Jak przedstawiono wcześniej w tym module, badania są kluczem do identyfikacji możliwości i maksymalizacji sukcesu w poszukiwaniu funduszy.

ĆWICZENIE 8: BADANIA MIĘDZYNARODOWE GRANTY I FUNDACJE - kliknij na poniższe hiperłącza i wymień te, które mogą mieć zastosowanie do rozwoju Twojego Centrum i finansowania.

Grantodawcy międzynarodowi i zagraniczni. Zestawienie odpowiednich międzynarodowych stron internetowych, które będą doskonałym źródłem informacji dla grantodawców.

Council on Foundations. Udostępnia narzędzia dla ponad 2000 fundacji i organizacji grantodawczych, które są członkami Council on Foundations na całym świecie.

International Grants. Fundsnet, długa lista linków do międzynarodowych grantów, inicjatyw, fundacji i katalogów w sieci.

Międzynarodowa Grupa Fundatorów Praw Człowieka. Chociaż International Human Rights Funders Group (IHRFG) nie przyznaje dotacji, strona dostarcza informacji o fundatorach, którzy to robią. Możesz szukać według geografii, kwestii (wiele z nich dotyczy żywności), rodzaju wsparcia itp.



Więcej badań (tylko Irlandia)



W Irlandii dwa doskonałe źródła informacji o fundacjach to:-.

- **Philanthropy Ireland** jest stowarzyszeniem niezależnych organizacji filantropijnych w Irlandii, w tym grantodawczych trustów i fundacji. Mają oni doskonałą stronę internetową Looming Deadlines

<http://www.philanthropy.ie/2017/01/24/funds-and-the-looming-deadlines.>

- **Active Link www.activelink.ie** Darmowy zasób.
Sieć internetowa dla irlandzkich organizacji non-profit
Strona internetowa jest codziennie aktualizowana, a najnowsze informacje o możliwościach uzyskania dotacji/fundacji są publikowane i rozsyłane raz w tygodniu pocztą elektroniczną.

Doskonała strona na Facebooku www.facebook.com/ActiveLinkIreland



4.4 Maksymalizacja sukcesu w pozyskiwaniu dotacji lub finansowania kapitałowego

Przygotowanie jest kluczem do sukcesu, więc przed napisaniem wniosku o dotację rozważ następujące kwestie:

- Określenie problemu/celu, na który będą poszukiwane środki.
- W miarę możliwości rozwijaj relacje z fundatorami/twórcami grantów.
- Komunikuj się okresowo z fundatorami/twórcami grantów na temat swojej pracy, nawet jeśli nie jesteś w trakcie składania wniosku. Może to pomóc w uzyskaniu informacji o przyszłych perspektywach finansowania, a także zwiększyć szanse na pomyślne złożenie wniosku w przyszłości.



Rozważenie dopasowania proponowanego projektu/celu do zidentyfikowanego fundatora/ów.

- Poznaj filozofię przyznawania dotacji przez fundatora, jego zainteresowania programowe i kryteria.
- Czy fundator przyznaje granty, które odpowiadają Twoim potrzebom?
- Sprawdź, na jaki cel oferowane są dotacje: Inwestycja w kapitał załączkowy (nie bieżące wydatki operacyjne)? Usługi bezpośrednie? Inne?
- Sprawdź wielkość oferowanych dotacji, w tym minimalne i maksymalne nagrody.
- Ustal, czy będziesz musiał ubiegać się o wiele grantów i zbadaj, czy jest to dopuszczalne zgodnie z wytycznymi każdego fundatora.



Zapoznaj się z terminem składania wniosków i cyklem finansowania.

- Sprawdź inne ograniczenia (np. preferencje geograficzne, kwestie priorytetowe, rodzaj organizacji, która może złożyć wniosek) i upewnij się, że spełniasz wymagania fundatora.
- Przyjrzyj się liczbie i rodzajowi nagród przyznanych w przeszłości przez fundatora i ustal, czy Twój projekt pasuje do ich modelu i czy uzasadnia wysiłek, jaki trzeba włożyć w przygotowanie konkurencyjnego wniosku o dotację.
- Zbadanie, czy istnieje organizacyjne dopasowanie między misją waszej grupy/projektu a misją fundatora. Jak praca waszej grupy odzwierciedla wartości i cele fundatora?
- Jest to naprawdę ważne i leży u podstaw sukcesu - możesz zmarnować swój czas, ubiegając się o dotacje, które mogą nie być dobrze dopasowane.
- W jaki sposób Wasza propozycja przyczynia się do realizacji misji fundatora, pozostając jednocześnie wierna misji Waszej grupy?
- Sprawdź, czy spełniasz kryteria kwalifikowalności. Czy istnieje potencjalny partner dla tej dotacji?
- Czy wymagane są fundusze wyrównawcze (w które Twoja grupa angażuje pieniądze/środki)?
- Przed rozpoczęciem ustal, czy dysponujesz odpowiednim czasem, energią i innymi zasobami, aby przygotować skuteczny wniosek o dofinansowanie.



Jeśli możesz, zorganizuj spotkanie z fundatorem

- Dowiedz się, jaka jest preferowana przez fundatora metoda pierwszego kontaktu (np. e-mail, telefon, spotkanie twarzą w twarz).
- Sprawdź, czy fundator oferuje spotkania jeden na jeden, telekonferencje lub konferencje internetowe - jeśli tak, to udział w nich może być warty Twojego czasu.
- Przed spotkaniem należy sprawdzić, czy fundator oferuje na swojej stronie internetowej Najczęściej Zadawane Pytania (FAQ) i szczegółowo je przejrzeć.
- Spotkanie przed złożeniem wniosku zawsze jest wartościowe, a jeśli wytyczne fundatorów nie mówią inaczej, rozważ prośbę o spotkanie z agencją przyznającą dotacje.



Rób własne badania i przygotowanie:

Określ najlepsze praktyki, które mogą się sprawdzić w Twojej sytuacji. Wskaż, jak dostosujesz model centrum smaku lub "najlepszą praktykę" do potrzeb i kontekstu potrzeb Twoich potencjalnych klientów

Przedstawienie dowodów potrzeby

Opisz aktywne zaangażowanie rynku docelowego, społeczności, kluczowych interesariuszy w definiowanie problemu braku produkcji żywności i celów projektu oraz planowanie podejścia dla ośrodka.

Udokumentuj dowody na istnienie problemu, w tym dane dotyczące zakresu lub poziomu problemu.



Przynieś wielką jasność do planowanego projektu

- Nakreśl wizję i misję swojego projektu.
- Podaj cele swojego projektu lub działania.
- Należy podać kontekst i warunki, w jakich występuje problem lub cel, które mogą wpłynąć na zamierzone rezultaty (np. historia działań, szerokie czynniki kulturowe i środowiskowe, warunki ekonomiczne).
- Identyfikacja nakładów, zasobów i barier - obejmuje zarówno dostępne zasoby lub wsparcie, jak i ograniczenia lub bariery w realizacji celów inkubatora
- Działania lub interwencje państwa - co robi centrum smaku, aby doprowadzić do zmiany i poprawy (np. zapewnienie miejsca do produkcji, informacji i szkolenia umiejętności, zwiększenie wsparcia, drogi do rynku itp.)
- State outputs - bezpośrednie rezultaty lub produkty działań grupy (np. liczba firm korzystających z centrum, liczba zatrudnionych przez nie pracowników, wyprodukowane produkty, liczba przeszkolonych osób lub przeprowadzone działania).
- Zamierzone efekty państwa - szerzej mierzone wyniki lub rezultaty (mogą obejmować efekty krótkoterminowe, pośrednie i długoterminowe).
- Opisz rezultaty, jakie spodziewasz się osiągnąć w wyniku dofinansowania

Bądź realistą

- Opisz potencjalne źródła oporu wobec projektu, formy, jakie może on przybierać, oraz sposoby, w jakie opór może być zostać zredukowany.
- Opisać potencjalne bariery dla projektu, formy jakie może przyjąć, oraz jak bariery mogą zostać usunięte lub zredukowane.
- Wyznacz cele i zadania, jak miałyby wyglądać "sukces".



Przygotuj budżet dla projektu

- W oparciu o koszty inwestycji przedstawione w ćwiczeniu 4, wyraźnie nakreśl finansowanie wnioskowane dla każdego rodzaju pozycji kosztów (np. na budowę i wyposażenie, wynagrodzenia, marketing). Z badań nad finansowaniem dowiesz się, kto będzie finansował co (np. niektóre organizacje finansujące będą finansować kapitał, ale nie wynagrodzenia). Upewnij się, że Twoje badania w tym zakresie są solidne.
- Stwórz uzasadnienie budżetu (tj. opis, dlaczego każdy rodzaj wydatku jest potrzebny).
- Należy jasno określić poziom % dostępnego wsparcia finansowego oraz określić odpowiednie fundusze lub zasoby wyrównawcze.



Plan zapewnienia trwałości projektu

- Fundatorzy chcą zobaczyć plan, w jaki sposób projekt lub grupa będzie utrzymana po okresie dofinansowania.
- Upewnij się, że w swoim planie biznesowym zawarłeś sekcję dotyczącą zrównoważonego rozwoju, aby przewidzieć, jakie zasoby będą potrzebne do utrzymania organizacji lub wysiłku w średnim i długim okresie.
- Określenie konkretnych taktyk, które zostaną wykorzystane do podtrzymania wysiłków (np. dzielenie się stanowiskami i zasobami, stworzenie pozycji w istniejącym budżecie).



Przed złożeniem wniosku

- Przejrzyj i skrytykuj swój projekt wniosku, używając kryteriów punktowych fundatora, aby sprawdzić, czy spełnia on wymogi wniosku. Poproś kogoś z ograniczoną wiedzą na temat wniosku o udzielenie informacji zwrotnej na podstawie kryteriów oceny.
- Przygotuj i przedstaw ostateczną wersję wniosku w przyjaznym dla czytelnika formacie, który ułatwi recenzentom ocenę (np. oznacz sekcje w oparciu o zarys wniosku i kryteria, użyj pogrubienia, aby podkreślić kluczowe punkty).

WSKAZÓWKA - Kontynuuj współpracę z fundatorem

- Sprawdź, czy propozycja dotarła.
- Ustal osobę kontaktową w agencji przyznającej dotację.
- Wyraźnie określ kanały komunikacji, które będą wykorzystywane od tego momentu.



Bądź zdeterminowany!

- Uzyskanie jednej dotacji wymaga czasem złożenia wielu wniosków. Nie czekaj, aż dostaniesz odpowiedź o jednym wniosku, zanim złożysz kolejny.
- Po otrzymaniu informacji od agencji przyznającej dotacje o dofinansowaniu (lub braku zatwierdzonego finansowania), przeprowadź analizę, aby rozważyć wyciągnięte wnioski i kolejne kroki.
- Kontynuuj wysiłki w celu zróżnicowania rodzajów finansowania i typów fundatorów, którzy wspierają Twoją pracę.
- Bądź wytrwały. Bardzo wytrwały!



PRZEWYCIĘŻENIE "NIE" PRZY UBIEGANIU SIĘ O FINANSOWANIE

- Jeśli przepis nie jest właściwy i nie uzyskasz aprobaty, której chciałeś, pamiętaj, aby wykorzystać te odrzucenia jako doświadczenie do nauki!
- Spotkania z odmową mogą być zniechęcające.
- Ale nie pozwól, by to cię przerosło. Rozważ poniższe kroki, aby zwiększyć swoje szanse na ponowne rozpatrzenie, poprawić potencjał uzyskania finansowania w przyszłości i ogólnie zmniejszyć stres związany z zapewnieniem finansowania.

Zastanów się nad swoim podejściem - bądź ze sobą szczerzy. Czy spieszyłeś się z aplikacją? Czy naprawdę uważałeś, że spełniłeś priorytety pisząc o swoim projekcie?

Poproś o informację zwrotną - nawet jeśli w liście odrzucającym podano powód odrzucenia, prośba o ustną informację zwrotną czasem przyniesie pełniejszą i bardziej otwartą odpowiedź.

Działaj profesjonalnie. Nawet jeśli jesteś zniechęcony, zachowaj się jak najbardziej profesjonalnie. Jeśli uprzejmie podziękujesz potencjalnemu wspierającemu za jego czas, a następnie powtórzysz to za kilka tygodni, gdy zbierzesz więcej informacji lub dostosujesz swój model biznesowy, będziesz miał znacznie większe szanse na uzyskanie finansowania po raz drugi.





PRZEWYCIĘŻANIE "NIE" PRZY UBIEGANIU SIĘ O FINANSOWANIE

Dowiedz się, co zostało sfinansowane

Fundatorzy często publikują listy tego, co udało im się sfinansować.

- Czego można się nauczyć z projektów, które dostały dofinansowanie?
 - Czy projekty były na innym etapie niż ty?
 - Czy prosiłeś o dużo więcej (lub mniej) pieniędzy niż otrzymali?
 - Czy ubiegałeś się o działania, których ten fundator nie wspierał?

- **Rozważ swoje możliwości.**

Nie ma dobrego lub złego sposobu na pozyskiwanie funduszy. Jeśli jeden kanał wydaje się generować więcej przeszkód niż możliwości postępu, być może nadszedł czas, aby zmienić swoją strategię. Zwiększenie szans na otrzymanie "tak" może być prostą kwestią wyboru odpowiedniego źródła finansowania, z którego będziesz korzystać, aby zdobyć fundusze.

- **Spójrz na swój model biznesowy.**

Wykorzystaj odrzucenie jako okazję do nauki. Przyjrzyj się swojemu modelowi biznesowemu pod kątem ewentualnych większych wad lub słabości. Usunięcie tych luk sprawi, że cały pomysł na biznes stanie się bardziej atrakcyjny dla innych potencjalnych fundatorów lub inwestorów i może wystarczyć, aby zmienić zdanie początkowo odrzuconych.



4.5 Poza dotacjami, przyjrzyj się crowdfundingowi

Crowdfunding to finansowanie nowego projektu poprzez zebranie wielu małych kwot pieniędzy od dużej liczby osób.

Tysiące przedsiębiorstw i organizacji w całej Europie pozyskało fundusze za pośrednictwem platform crowdfundingowych, których w Europie jest około 600.

Organizacje wykorzystują crowdfunding nie tylko do zbierania pieniędzy online na swój projekt, ale jednocześnie budują społeczność wspierającą i tworzą świadomość/lepszą widoczność.

Crowdfunding oznacza wiele różnych modeli "zbierania funduszy".

Dobroczynność - gdy ludzie przekazują datki na rzecz osoby, projektu lub organizacji, nie otrzymując w zamian żadnego finansowego lub materialnego zwrotu.

Przedsprzedaż - kiedy ludzie kupują produkt zanim zostanie wyprodukowany

Peer-to-Peer lending - pożyczanie od wielu pożyczkodawców za pośrednictwem platformy internetowej, przy czym każdy pożyczkodawca pożycza (niewielką) kwotę w zamian za rekompensatę finansową - wykorzystywane w projektach przedsiębiorczości społecznej.

Różne platformy ułatwiają różne modele fundraisingu. Znalezienie odpowiedniego modelu finansowania dla Twojego projektu jest kluczowe dla udanej kampanii.

Zalety: Crowdfunding może zapewnić dostęp do kapitału bez udziałów kapitałowych i sztywnej biurokracji.

Wady: Większość platform crowdfundingowych ma model "Wszystko albo nic", co oznacza, że jeśli cel kampanii nie zostanie osiągnięty, wszystkie wpłaty są zwracane z powrotem do wspierających. Wiele projektów nigdy nie rusza z miejsca, co może być frustrujące, biorąc pod uwagę ilość czasu, jaką można poświęcić na przygotowanie kampanii.

Niektóre platformy finansowania społecznościowego oparte na darowiznach pozwalają na "Take it all", co oznacza, że nawet jeśli nie osiągniesz kwoty docelowej, nadal możesz zachować kwotę przekazaną na kampanię.



Różne platformy stosują różne opłaty w zależności od wybranego modelu.

- **Platforma Hosting Fee:**

Niektóre platformy, choć nie wszystkie, pobierają opłatę wstępną za sam hosting kampanii. Koszt ten waha się od 0 do 300 euro i będzie naliczany dla wszystkich projektów, niezależnie od tego, czy udało się pozyskać fundusze, czy nie. Przed rozpoczęciem kampanii zapytaj platformy, jaka opłata ich obowiązuje.

- **Opłata za sukces:**

Większość platform crowdfundingowych pobiera procent od całej zebranej kwoty. Procent ten różni się w zależności od platformy i waha się między 3% a 12% całej zebranej kwoty.

- **Opłaty za obsługę płatności:**

Zwróć uwagę również na opłatę za usługę za każdą dokonaną transakcję. Zazwyczaj opłata ta wynosi średnio 3%. Na przykład, za każde 100 euro darowizny/inwestycji, do kampanii trafia tylko 97 euro.

Sprawdź każdą platformę dokładnie, aby ocenić rzeczywiste koszty.



Spójrzmy na kluczowe platformy crowdfundingowe - Peerbackers.

Konsekwentnie uznawany za jeden z najlepszych serwisów crowdfundingowych w branży, peerbackers, skupia się na finansowaniu przedsiębiorców i innowatorów. Platforma gościła tysiące projektów przedsiębiorców z całego świata.

Po zaobserwowaniu tak wysokiego wskaźnika niepowodzeń projektów crowdfundingowych, peerbackers uruchomił Crowdfunding Academy, aby zaoferować edukację i wsparcie dla tych, którzy chcą przeprowadzić crowdfunding.

<http://crowdfundingacademy.com/>

Umożliwiając inwestorom detalicznym bezpośrednie inwestowanie w szereg wiarygodnych instrumentów inwestycyjnych i budowanie prawdziwie zdywersyfikowanego portfela, mająca siedzibę w Wielkiej Brytanii Investing Zone wypełnia lukę pomiędzy głównym nurtem inwestowania a nienotowanymi akcjami.

<https://www.investingzone.com/pitches>

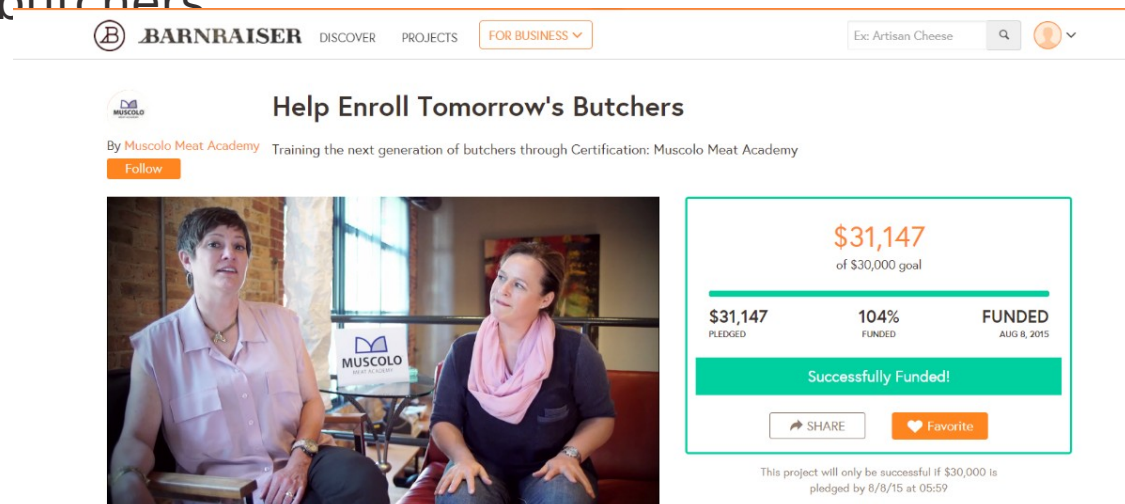


Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Przykład Crowd Funded Food Training, USA

Muscolo Meat Academy przeprowadziła udaną kampanię crowdfundingową, aby wesprzeć szkolenie i certyfikację 15 studentów w ramach intensywnego, praktycznego 9-miesięcznego programu w Chicago, IL. Cel zebrania 30,000 dolarów został przekroczony o 1,147 dolarów. Link do kampanii: www.barnraiser.us/projects/help-enroll-tomorrow-s-butchers





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Irlandzkie PLATFORMY FUNDOWANIA



Linked Finance:

Irlandzka strona crowdfundingowa z korzystnymi stawkami prowizji.

Stawka: 2,5% prowizji

Strona internetowa: www.linkedfinance.com

iCrowdFund:

Irlandzka firma crowdfundingowa ze Stawki: 4% prowizji

Strona internetowa: www.icrowdfund.ie





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

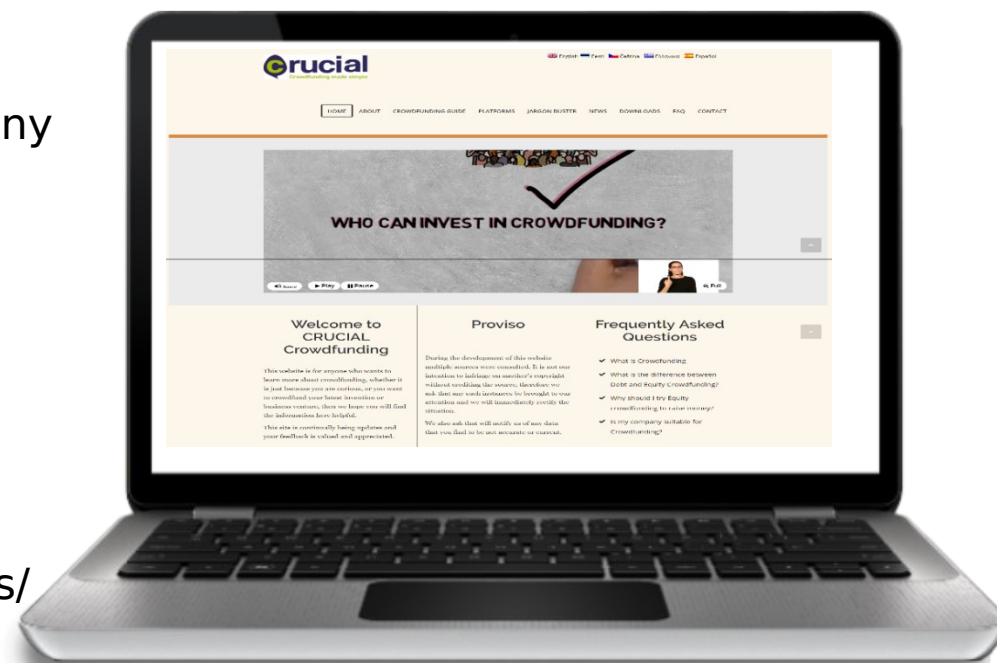


CRUCIAL Crowdfunding to projekt wspierany przez ERASMUS+, mający na celu informowanie wszystkich różnych interesariuszy, którzy mogą potencjalnie skorzystać z tego innowacyjnego sposobu finansowania przedsięwzięć biznesowych.

Strona internetowa projektu: <http://crucialcrowdfunding.com>

Kluczowe zasoby crowdfundingu -

<http://crucialcrowdfunding.com/downloads/>



Ćwiczenie 9: Pobierz i przejrzyj Crucial Crowdfunding Zasoby - w jaki sposób mają zastosowanie do twojego planu?

Dostępne języki

English Eesti Čeština Ελληνικά Español



4.6 Przyciąganie wsparcia

Korporacje wydają miliony euro każdego roku na sponsoring korporacyjny. Centrum smaku może przyciągnąć takie fundusze (np. The Food Hub, Irlandia przyciągnęła 5-cyfrową sumę od krajowego sprzedawcy detalicznego). Kroki

1. Zbadaj korporacje lub firmy silnie obecne w społeczności spożywczej i zidentyfikuj te, które są zaangażowane w misję Twojego inkubatora żywności.
2. Leverage Personal Relationships - Poproś swoje kontakty o ich kontakty.
3. Opracuj swoją ofertę: Przygotuj dobrze przemyślaną propozycję, która daje wiele możliwości zaangażowania się i wsparcia Twojej pracy
4. Zrozumienie motywacji Sponsorów - w głównej mierze są to budowanie marki: Marketing, Społeczna odpowiedzialność biznesu. Jeśli Twój projekt jest zgodny z ich działaniami filantropijnymi, masz większą szansę na pozyskanie ich wsparcia.
5. Opracuj i wyślij list - Bądź pełen pasji: Jeśli ty i twój komitet jesteście entuzjastycznie nastawieni do sprawy i waszej społeczności/przedsiębiorstwa społecznego, będzie to prześwitywać i będzie zaraźliwe dla ludzi wokół was. Zawrzyj jasne wezwanie do działania dla następnego kroku, co chcesz, aby zrobili - spotkali się z Tobą, odwiedzili Twój projekt itp.
6. Kontynuacja - Musisz założyć, że potencjalni sponsorzy nie skontaktują się z Tobą bezpośrednio; Twoim obowiązkiem jest skontaktowanie się z nimi.
7. Dostarczaj to, co obiecujesz: Nigdy nie można wyrazić wystarczającej wdzięczności za wsparcie korporacji w odniesieniu do Twojego projektu. Dostarczaj obietnice z nawiązką!



Zwiększ szanse na pozyskanie wsparcia korporacyjnego

- Zbuduj silną obecność online poprzez media społecznościowe i świetną stronę internetową.
- Co wiesz o swoich danych demograficznych? Czy wiesz, kto i dlaczego angażuje się w działania Twojego inkubatora?
- Czy pracowałeś już wcześniej ze sponsorami korporacyjnymi? Czy masz referencje od kierownictwa korporacji na temat wartości Twojej organizacji? Czy przedstawiasz to połączenie w zestawach prasowych lub innych materiałach marketingowych?
- Czy inne organizacje podobne do waszej pozyskują sponsorów korporacyjnych?
- Różne rodzaje darczyńców wymagają innego podejścia. Należy pamiętać, że korporacje mogą przekazywać gotówkę, ale mogą też ofiarować korzystanie ze swoich usług lub wsparcie reklamowe. Mogą również zakładać grupy wolontariatu pracowniczego, które następnie przekazują swój czas i umiejętności. To może być bardzo cenne.