



Activating agricultural and tourism specializations through Center of Taste

Module 4

Accessing resources - training in innovative access to public finance, crowd funding potential and attracting corporate sponsors



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



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



Attivazione delle specializzazioni agricole e turistiche attraverso il Centro del Gusto AGATA

In questo modulo imparerete a valutare le risorse per far progredire i piani del vostro Centro del Gusto. Potrete beneficiare di una formazione su

- 4.1 Comprendere il contesto di finanziamento
- 4.2 Costruire con attenzione le proprie esigenze di investimento
- 4.3 Accesso innovativo ai finanziamenti pubblici
- 4.4 Massimizzare il successo nell'ottenere sovvenzioni o finanziamenti azionari
- 4.5 Potenziale di crowdfunding
- 4.6 Attirare sponsor aziendali



4.1 Comprendere il contesto di finanziamento

I 9 fatti della vita nel reperimento di finanziamenti, siano essi pubblici, privati o comunitari

1. Il denaro - non arriva - deve essere restituito.
2. Raramente viene data, deve essere raccolta.
3. Raramente viene offerta, bisogna chiederla.
4. Il denaro è l'ossigeno della vostra organizzazione.
5. Il denaro è attratto dalla forza, non dalla debolezza.
6. Le persone amano sostenere i vincitori.
7. I soldi non si raccolgono alle scrivanie: uscite e fate rete
8. Le persone devono essere ispirate da una visione.
9. Se non siete voi a chiedere soldi ai vostri finanziatori, lo farà qualcun altro!



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



L'avvio o l'espansione di un progetto di infrastruttura per la produzione alimentare è ad alta intensità di capitale: le stesse barriere di costo affrontate dai potenziali utenti sono anche la vostra sfida. Nel Modulo 1 avete appreso come i vostri progetti di centro debbano basarsi su esigenze comprovate ed evidenti, combinate con le migliori pratiche di progettazione dei centri.

Per trasformare il vostro centro del gusto in una realtà, è probabile che il **mix di finanziamenti** combini una varietà di fonti pubbliche e private per accedere al capitale necessario alla creazione o alla crescita. Tenete presente che l'accesso al capitale legato agli investimenti infrastrutturali è un aspetto; dovete anche assicurarvi il capitale circolante per garantire un adeguato flusso di cassa fin dall'inizio.

È evidente che è necessaria un'innovazione in termini di leva finanziaria necessaria per realizzare un Centro del gusto.

Cosa intendiamo per "capitale"?

Il capitale si riferisce alle attività attualmente disponibili come proprietà, terreni, risparmi ecc. per lo sviluppo o l'investimento dell'azienda. La **raccolta di capitali** richiede molta abilità e preparazione. Esistono diversi tipi di finanziamento che consentono a un centro di raccogliere capitali per la sua nuova attività. Questo modulo illustra le varie opportunità di raccogliere capitale d'investimento attraverso sovvenzioni, prestiti, donazioni, ecc.



Struttura aziendale dell'incubatore alimentare a scopo di lucro

A scopo di lucro	Tipi di finanziamento disponibili
<ul style="list-style-type: none">➤ Profitti generati per i proprietari➤ Debito per imposte sugli utili➤ Beni distribuiti ai proprietari dopo lo scioglimento	<ul style="list-style-type: none">➤ La finanza personale o "bootstrapping" è una delle prime fonti che gli imprenditori utilizzano investendo fondi provenienti da fonti personali.➤ Finanziamento azionario: essenzialmente uno scambio di denaro per una parte di proprietà dell'azienda.➤ Finanziamento del debito - prestiti all'azienda da finanziamenti bancari a crowdfunding a investitori angelici➤ Finanziamento pubblico - da alcune fonti (più avanti in questo Modulo!)



Struttura aziendale dell'incubatore alimentare "no profit"

Non profit	Tipi di finanziamento disponibili
<ul style="list-style-type: none">➤ Denaro restituito all'organizzazione➤ Beni distribuiti ad altre organizzazioni non profit dopo lo scioglimento➤ I fondi vengono raccolti attraverso la sollecitazione di donazioni e la richiesta di sovvenzioni. <p>Strutture multi-stakeholder</p>	<ul style="list-style-type: none">➤ Finanziamento pubblico - da alcune fonti (più avanti in questo Modulo!➤ Meccanismi di finanziamento sociale e comunitario

Gli obiettivi di un incubatore alimentare possono andare a beneficio di più gruppi (industria, comunità, governo e università), quindi può essere appropriato un formato organizzativo speciale. Negli Stati Uniti, molti incubatori sono costituiti come cooperative con più soggetti interessati, come sopra indicato. Spesso sono strutturati in modo specifico per massimizzare le opportunità di finanziamento a loro disposizione.

Un'organizzazione multi-stakeholder è spesso identificata come contenente almeno due gruppi di stakeholder.

Un buon esempio è lo **Starting Block** (Incubatore regionale non profit di cucina e centro imprenditoriale del Michigan occidentale), negli Stati Uniti, che vede il coinvolgimento del Product Center della Michigan State University, il quale aggiunge valore al centro assistendo gli imprenditori nello sviluppo di prodotti e iniziative alimentari e agricole. Il personale, compresi i consulenti per l'innovazione, fornisce indicazioni per l'identificazione del mercato, la ricerca dei prodotti, ecc.



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



Esercizio 1 : Guardare il caso di studio video - Starting Block, Michigan



Guarda il video: www.youtube.com/watch?v=MEdDPDam-6U

**Esercizio 2: Qual è la struttura aziendale
più adatta alla vostra situazione e perché?**



5.2 Costruire attentamente i requisiti di investimento

Le finanze dell'avvio di un Centro del Gusto devono essere accuratamente definite nel Business Plan. Dovrebbero riunire

Con il potenziale di Centro del Gusto nella vostra Regione nel Modulo 1,

- Con i diversi modelli di strategia di business rurale e Come riconoscere il potenziale della vostra regione nel Modulo 2,
- Come stimolare la domanda - strumenti per sviluppare una pipeline di nuovi imprenditori agricoli nella vostra regione nel Modulo 3
- Il tipo di entità commerciale che sceglierete (sezione successiva in questo Modulo 4)

Ora siete in grado di determinare le vostre esigenze di investimento.

È evidente che è necessaria un'innovazione in termini di leva finanziaria necessaria per realizzare un Centro del gusto.

Cosa intendiamo per "capitale"?

Il capitale si riferisce alle attività attualmente disponibili come proprietà, terreni, risparmi ecc. per lo sviluppo o l'investimento dell'azienda. La **raccolta di capitali** richiede molta abilità e preparazione. Esistono diversi tipi di finanziamento che consentono a un centro di raccogliere capitali per la sua nuova attività. Questo modulo illustra le varie opportunità di raccogliere capitale d'investimento attraverso sovvenzioni, prestiti, donazioni, ecc.



Chi è coinvolto nei vostri progetti per un centro del gusto?

Per chi non ha un background tecnico, può essere confuso su chi fa cosa! Ecco la nostra semplice guida

ARCHITETTONICO

- Piani dettagliati, sezioni, prospetti con dettagli e specifiche.
- Layout che indicano le posizioni per il riscaldamento, il raffreddamento, l'acqua, la luce e l'energia elettrica, l'antincendio, l'antifurto, ecc.
- Specifiche sui materiali e sulla lavorazione.
- Piano preliminare di salute e sicurezza.
- Gestione dei contributi di altri consulenti
- Gestione della due diligence dei contraenti delle gare d'appalto
- Rilascio del modulo di offerta.

INGEGNERI STRUTTURALI

- Progetto di fondazione
- Progettazione del drenaggio
- Progettazione strutturale di ogni piano e dei tetti
- Progettazione del muro di contenimento, se necessario
- Specifiche del calcestruzzo
- Specifiche e dettagli strutturali
- Potrebbe essere necessario commissionare ulteriori indagini sul suolo e sulla videosorveglianza del sottosuolo, se necessario.

ALTRI CONSULENTI

- Tecnologo alimentare
- Ingegneri dei servizi
- Interior Design / Illuminazione / Paesaggio / Specialista - a seconda dei casi.

ISPETTORE DI QUANTITÀ

Una volta completati tutti i disegni di progetto e le specifiche degli altri consulenti, il geometra misurerà ogni singolo elemento dell'edificio e creerà **la distinta dei quantitativi**. Questa sarà la base per la gara d'appalto e garantirà che tutti gli appaltatori facciano un prezzo "uguale per tutti". Viene utilizzata anche per valutare le **varianti** o le modifiche all'entità dei lavori durante la fase di costruzione.



Emissione di gare d'appalto

La fase di gara d'appalto di un progetto è la vera carne al fuoco di un progetto in cui tutti i materiali e la costruzione, la struttura e i servizi di tutte le parti dell'edificio sono riuniti per la determinazione dei prezzi da parte di una serie di appaltatori. Sebbene l'offerta più bassa non sia sempre quella scelta per una serie di fattori, a volte può essere irrealisticamente bassa, il che può portare a problemi finanziari e di programmazione durante la costruzione.

I fattori chiave di tutti i progetti di progettazione/costruzione sono [TEMPO/Costo/SCOPPO](#). I progetti (compresi i disegni e le specifiche) e il programma dei lavori definiscono quali materiali specifici devono essere utilizzati, dove e in che modo devono soddisfare i criteri specifici della produzione alimentare nel vostro Paese.

Altri documenti di accompagnamento devono definire le condizioni specifiche di esecuzione dei lavori e le quantità di ciascun elemento da utilizzare nell'edificio o nel progetto.

Come avviene questo?

Gli ingegneri devono collaborare con l'architetto per fornire le soluzioni progettuali più efficienti (ed economiche) per il drenaggio delle strutture e i servizi.

Tutte le condizioni imposte dalle autorità saranno incorporate nel progetto e nelle specifiche della gara d'appalto sotto forma di emendamenti (ad es. incendio, accesso, ecc.).

Non lasciate questo processo solo al vostro team di progettazione. In qualità di sviluppatore del centro del gusto, in questa fase è necessario che il cliente fornisca molti input, in particolare per quanto riguarda le preferenze per i materiali interni ed esterni, le fonti, le fasce di costo, ecc. Potrebbe anche essere necessario l'intervento di un perito estimatore che fornisca consulenza sui costi e sulle opzioni di scelta. È consigliabile includere [Le somme di emergenza](#) per gli eventi imprevisti variano dal 5 al 10% a seconda della natura del progetto, ma negli edifici esistenti più vecchi è consigliabile una percentuale più vicina al 10%.

Altri termini utilizzati nella preparazione dei costi di gara sono i seguenti:

- [SOMMA DEL COSTO PRIMO \(PC\)](#) e
- [SOMME PROVVISORIE](#)



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



Capitale circolante

Una volta stabilito l'investimento di capitale necessario per costruire/modificare il vostro centro del gusto, dovete determinare il vostro fabbisogno di capitale circolante. È stato detto che la linfa vitale di qualsiasi azienda è il suo capitale circolante netto (WC).

Capitale circolante - in parole povere, il capitale circolante di un'azienda è quello che viene utilizzato nelle operazioni commerciali quotidiane. Per definizione, il capitale circolante è l'importo di cui le attività correnti superano le passività correnti.

Le attività correnti comprendono contanti, scorte, crediti e altre attività a breve termine da utilizzare entro l'anno.

Capitale circolante

Le passività correnti comprendono i debiti e la parte corrente dei debiti a lungo termine. Si tratta di debiti con scadenza entro l'anno.

La differenza tra le attività correnti e le passività correnti rappresenta il fabbisogno o l'eccedenza di liquidità a breve termine dell'azienda. Se il capitale circolante scende troppo, si rischia di rimanere senza liquidità. Un saldo positivo del capitale circolante significa che le attività correnti coprono le passività correnti. Un saldo negativo del capitale circolante significa che l'azienda ha un fabbisogno di finanziamento che si differenzia da quello di un'altra azienda.



Rapporto capitale circolante

L'indice di capitale circolante è un indice di liquidità che misura la capacità dell'azienda di pagare le passività correnti con le attività correnti. L'indice di capitale circolante è importante per i creditori perché mostra la liquidità dell'azienda.

Esercizio 3: Scaricate il nostro calcolatore Excel per stabilire il vostro rapporto di capitale circolante.

Calcolo del capitale circolante	
Entrare:	
Totale attività correnti	50,000.00
Totale passività correnti	24,000.00
Uscita: (non modificare i campi sottostanti)	
Capitale circolante	26,000.00
Rapporto corrente	2.08



Sottocapitalizzazione

Secondo entrepreneur.com, la **sottocapitalizzazione** è *"la condizione che si verifica quando un'azienda non ha abbastanza liquidità per portare avanti la propria attività e pagare i creditori".* La definisce *"l'assassino numero uno delle imprese in fase di avviamento"*.

Le imprese possono essere sottocapitalizzate fin dall'inizio. Dato l'elevato costo del capitale delle infrastrutture alimentari, un promotore può sottovalutare il fabbisogno di capitale dell'azienda e questa inadeguatezza di capitale può portare a pressioni in una fase successiva, che se non affrontate possono causare difficoltà.

Uno studio della University of Technology di Sydney ha citato le seguenti cause di fallimento delle imprese in fase di avviamento. Il 32% fallisce a causa di una cattiva gestione finanziaria, le cause

- sottocapitalizzati all'inizio,
- disegni privati eccessivi,
- uso eccessivo del credito,
- bilanci assenti o deboli,
- accantonamento inadeguato per il pagamento delle imposte
- scarso controllo di cassa.

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



Esercizio 4: disponete di un capitale sufficiente per stabilirvi, sopravvivere e prosperare?

Scaricate e compilate il nostro modello per capire il vostro fabbisogno completo di fondi per l'avviamento.

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			



4.3 Accesso innovativo ai finanziamenti pubblici

La costruzione di una base di conoscenze sui finanziamenti pubblici guiderà la formulazione del pacchetto di finanziamenti complessivo.



SUCCESSO NELLA ASSICURAZIONE DI FINANZIAMENTI

Come per la preparazione di una torta, dipende dagli ingredienti (voi e il vostro progetto) e dal seguire una buona ricetta!

Nelle diapositive che seguono, condividiamo le nostre migliori pratiche, i nostri consigli e i nostri trucchi per il successo delle sovvenzioni dolci. Una volta che avrete gli ingredienti e la ricetta giusta, sarete in grado di cercare finanziamenti a livello locale, nazionale o addirittura europeo.

La preparazione è fondamentale

Dovete fare una ricerca approfondita sul vostro obiettivo di finanziamento. È essenziale che vi occupiate di come il vostro progetto soddisfa gli obiettivi del finanziatore.

Collegate il vostro progetto ai criteri chiave del finanziatore e mostrate in che modo il vostro progetto favorisce i loro scopi e obiettivi.

Perché?

Fino al 50% delle domande ricevute dai finanziatori non soddisfa i criteri pubblicati.

Come minimo è necessario leggere le linee guida pubblicate dal finanziatore. Prendete in considerazione: la motivazione del finanziatore, il formato della domanda, il livello di finanziamento, le scadenze per la presentazione, l'ammissibilità e il processo decisionale.



I principali consigli per il successo nella stesura di una domanda di sovvenzione

- Articolate le differenze reali e positive che il finanziamento apporterà al vostro centro. L'uso di infografiche potrebbe essere efficace per arrivare all'impatto centrale che il progetto potrebbe avere su metriche chiave quali
- La vostra strategia di business rurale sviluppata nel Modulo 2 dovrebbe darvi la possibilità di essere creativi, stimolanti e coinvolgenti riguardo alla vostra idea; questa è la vostra opportunità di distinguervi e di far emergere il potenziale di cambiamento del vostro centro.
- Costruite la vostra credibilità e siate professionali!
Affrontate la candidatura con un alto grado di professionalità
- Uno dei motivi principali per cui le domande vengono finanziate è che i finanziatori sono convinti che l'organizzazione richiedente sia ben organizzata, abbia un buon curriculum e disponga di un promotore o di un team capace di portare avanti il progetto proposto.
- Non date per scontato che il finanziatore conosca la vostra attività, il vostro background o il vostro nuovo progetto. Descrivete il vostro progetto in modo veritiero e conciso. Suddividete i requisiti della domanda di finanziamento in pezzi di dimensioni ridotte.
- Pensate attentamente alla presentazione; la maggior parte dei finanziatori leggerà molte domande e se una domanda è facile da leggere e ben presentata renderà loro la vita più facile.



I principali consigli per il successo nella stesura di una domanda di sovvenzione

- Per mettere insieme una richiesta di fondi ci vuole sempre molto più tempo di quanto si pensi! Ricordate che è una competizione: fate del vostro meglio.
- Scrivete in modo interessante che catturi l'energia e lo spirito del vostro progetto (stile giornalistico)
- Il potere della prova del bisogno. Non è sufficiente dire: "sappiamo che... pensiamo che... ..", ma è necessario dimostrare con ricerche pertinenti. Ne abbiamo parlato diffusamente nel modulo 1 .
- Dimostrare che il vostro progetto è aggiuntivo, non in competizione con altri (i finanziatori si riferiscono a questo aspetto come dislocazione)
- Non fate troppe promesse: un giorno dovrete mantenerle.
- Infine, ma non meno importante, parlate con l'agenzia di finanziamento prima di fare domanda.



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



Sovvenzioni - Nazionali (Irlanda)

Analizziamo ora i principali programmi di finanziamento che possono essere applicati allo sviluppo di centri del gusto in Irlanda



Enterprise Ireland è l'agenzia statale incaricata di sostenere lo sviluppo delle imprese manifatturiere e di servizi commercializzati a livello internazionale attraverso finanziamenti e sostegni alle imprese, dagli imprenditori con proposte commerciali per una start-up ad alto potenziale fino alle grandi imprese che espandono le loro attività, migliorano l'efficienza e aumentano le vendite internazionali.

Di interesse specifico per il centro del gusto, amministrano anche i principali finanziamenti governativi nell'ambito del **Regional Enterprise Development Fund**.



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



Fondo di sviluppo delle imprese regionali 2017-2020



Il Centro del gusto ha due opzioni di finanziamento che prevedono entrambe un tasso di sovvenzione dell'**80%**.

Flusso Uno - Grandi progetti di cambiamento regionale

Sostenere le principali iniziative ad alto impatto, a livello regionale/multiregionale e nazionale.

Sovvenzioni che vanno da 2 a 5 milioni di euro per progetto - finanziamento dei costi correnti e del capitale.

Progetti mirati a ottenere un elevato impatto sullo sviluppo economico/creazione di posti di lavoro

Il Centro del gusto ha due opzioni di finanziamento che prevedono entrambe un tasso di sovvenzione dell'**80%**.

Flusso due - Progetti di cambiamento di rilevanza regionale

Sostenere iniziative significative ad alto impatto, a livello regionale/multiregionale e nazionale.

Sovvenzioni che vanno da 250 milioni di euro a 2 milioni di euro per progetto - finanziamento dei costi correnti e del capitale.

Progetti mirati a ottenere un elevato impatto sullo sviluppo economico/creazione di posti di lavoro a livello regionale/comunale



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



Sovvenzioni - Nazionali (Irlanda)



I Local Enterprise Offices (LEO) sono il primo sportello per chiunque cerchi informazioni e supporto per avviare o far crescere un'impresa in Irlanda. Hanno sede all'interno della rete degli enti locali (e fanno parte della "famiglia" Enterprise Ireland) e svolgono quindi un ruolo di leadership nello stimolare lo sviluppo economico locale e regionale. In molti dei loro progetti sostengono il settore alimentare e hanno svolto un ruolo di leadership nello sviluppo dei centri del gusto e dei centri di impresa alimentare.

Di interesse per il centro del gusto, i LEO forniscono una serie di aiuti finanziari destinati a sostenere la creazione e/o la crescita di imprese (società a responsabilità limitata, persone fisiche/ditte individuali, cooperative e società di persone) che impiegano fino a dieci persone.

Gli incubatori possono essere interessati a sovvenzioni per studi di fattibilità/innovazione per chi studia nuovi progetti imprenditoriali innovativi, con un'assistenza fino a un massimo del 60% dei costi di ricerca, progettazione e sviluppo del prototipo, per un massimo di 10.000 euro*.

www.localenterprise.ie



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



Sovvenzioni - Nazionali (Irlanda)



Altri supporti includono

[Sovvenzioni di adescamento](#) [Sovvenzioni per l'espansione aziendale](#)

Questi sostegni finanziari sono stati concepiti per fornire una serie flessibile di aiuti ai clienti LEO e ai potenziali clienti.
[Scaricate](#) la brochure sui sostegni finanziari LEO.

Contattare la LEO per una discussione iniziale www.localenterprise.ie/insert la vostra contea



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



Sovvenzioni - Nazionali (Irlanda)

Oifig Fiontair Áitiúil
Local Enterprise Office

Sotto i 35 anni? È un'ottima idea candidarsi al concorso Ireland's Best Young Entrepreneur Competition <http://www.ibye.ie/>.
Ogni contea dispone di un fondo di investimento di 50.000 euro per i vincitori di categoria.

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

Shane Bonner di Newmarket Kitchen a Wicklow è stato finalista nazionale nella categoria Best Start Up Business.



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



ESERCIZIO 5 : GUARDA Shane Bonner, finalista nazionale di Newmarket Kitchen nella categoria Best Start Up Business.



Oifig Fiontair Áitiúil 
Local Enterprise Office

Link al video:
www.youtube.com/watch?v=g8AbkHvtE00



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

Sovvenzioni - Nazionali (Irlanda)

Altri validi supporti sono

MENTORAGGIO

Un gruppo di specialisti aziendali (finanza, marketing, tecnica, ecc.) che contribuisce con osservazioni e consigli indipendenti e informati a favorire il processo decisionale.

BUONO PER IL TRADING ONLINE

Per sostenere le piccole imprese irlandesi a migliorare la loro presenza commerciale online, sono disponibili dei voucher per il commercio online nell'ambito della Strategia Nazionale Digitale del Governo, erogati dai LEO.

Maggiori informazioni sui buoni per il trading online

I voucher sono disponibili per un valore massimo di 2.500 euro o per il 50% della spesa ammissibile (al netto dell'IVA), se inferiore;

I richiedenti devono partecipare a una sessione informativa e l'approvazione del voucher deve essere ottenuta prima di sostenere qualsiasi spesa;

La manodopera propria non è una spesa ammissibile;
Saranno presi in considerazione solo i costi di terzi.





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

Sovvenzioni - Nazionali (Irlanda, ma LEADER è disponibile in tutta Europa)

Il Department of Arts, Heritage, Regional, Rural and Gaeltacht Affairs è il responsabile del programma LEADER, il cui budget complessivo ammonta a 250 milioni di euro ed è incentrato sulla "*promozione dell'inclusione sociale, della riduzione della povertà e dello sviluppo economico nelle aree rurali*".

Viene attuato attraverso i Gruppi di azione locale: trovate il vostro su

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





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



Sovvenzioni - Nazionali (Irlanda, ma LEADER è disponibile in tutta Europa)

Di rilevanza per il centro del gusto...



Tema leader	Sviluppo economico, sviluppo delle imprese e creazione di posti di lavoro	Inclusione sociale	Ambiente rurale
Sottotema Leader	Turismo rurale	Servizi di base mirati alle comunità più difficili da raggiungere	Protezione e uso sostenibile delle risorse idriche
Sottotema Leader	Sviluppo dell'impresa	Gioventù rurale	Protezione e miglioramento della biodiversità locale
Sottotema Leader	Città rurali		Sviluppo delle energie rinnovabili
Sottotema Leader	Accesso alla banda larga		



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



Sovvenzioni - Nazionali (Irlanda, ma LEADER è disponibile in tutta Europa)



I fondi sono più limitati rispetto ai precedenti programmi Leader, tuttavia ...

- Il tasso massimo di sovvenzione per i promotori privati è del 50%.
 - Il tasso massimo di sovvenzione per le organizzazioni comunitarie è del 75%.
 - Le attività di formazione possono essere finanziate fino al 100%.
 - Si può ricorrere anche a prestazioni in natura.
- 1) Modulo di manifestazione di interesse - si noti che i bandi sono aperti e chiusi.
 - 2) Sulla base delle informazioni fornite, viene emessa una notifica di ammissibilità di principio che invita a presentare una domanda di finanziamento completa.

La presentazione di una Manifestazione d'interesse per l'assistenza LEADER o il presente riconoscimento non possono essere considerati come un'indicazione che il progetto sia ammissibile o che gli verrà concessa una sovvenzione.)



Opportunità di finanziamento per l'imprenditoria sociale

I centri del gusto sono modelli d'impresa trasformativi e innovativi, quindi funzionano bene come strutture d'impresa sociale. Molti centri sono imprese sociali, sia come imprese sociali private che come imprese sociali del settore comunitario. Si tratta di una categorizzazione aziendale che apre nuove opportunità di finanziamento (ma deve essere indicata come tale nello statuto o nei documenti di costituzione della società).

La definizione di impresa sociale data dal Ministero del Commercio e dell'Industria del Regno Unito è:

imprese con obiettivi prevalentemente sociali i cui avanzi di gestione sono principalmente reinvestiti nell'azienda o nella comunità, anziché essere guidati dalla necessità di massimizzare il profitto per gli azionisti e i proprietari

- L'impresa sociale sta superando le PMI convenzionali in termini di crescita e resilienza
- L'impresa sociale riguarda gli eroi locali. Sono radicate nella comunità e forniscono servizi alla popolazione locale.
- L'impresa sociale si basa sull'innovazione. Identificano i bisogni che non vengono affrontati in modo adeguato (se non del tutto) ed elaborano soluzioni innovative. Spesso guardano a ciò che viene fornito ed escogitano modi migliori per soddisfare i bisogni. Ad esempio, cucine comunitarie in multiproprietà per aiutare gli imprenditori del settore alimentare con poche risorse ad avviare la propria attività.



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



Il vostro Centro del Gusto è un'impresa sociale?

ESERCIZIO 6: COMPLETARE LA NOSTRA LISTA DI CONTROLLO

- Il vostro centro è un'impresa a scopo di lucro creata per rispondere a un bisogno sociale?
- Trattiene e reinveste i profitti nella causa che la motiva?
- Si sforza di ottenere miglioramenti trasformativi e non incrementali? Grandi ambizioni?
- Innova e sperimenta di più rispetto ai modelli di business tradizionali?
- È stato progettato per colmare una lacuna nei servizi esistenti che non possono o non vogliono essere forniti dal settore pubblico e privato?



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



Casi di studio - [Food Cloud](http://www.foodcloud.com) - www.foodcloud.com

Fondata nel 2013, FoodCloud è un'impresa sociale che mette in contatto le aziende con eccedenze alimentari con enti di beneficenza e gruppi comunitari locali in Irlanda attraverso una piattaforma tecnologica.

Mette in contatto chi ha troppo cibo con chi ne ha troppo poco. Credono nella costruzione di una cultura in cui tutti abbiano la possibilità di celebrare il buon cibo e di conoscerne i benefici e credono che le comunità costruite sul cibo condiviso possano essere riscoperte.

Il sostegno finanziario di [Social Entrepreneurs Ireland](http://www.socialentrepreneursireland.com) è stato fondamentale per lo sviluppo dell'attività.





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



ESERCIZIO 7 : Guardare il video del caso Food Cloud



Iseult Ward e Aoibheann O'Brien spiegano come FoodCloud e FoodCloud Hubs stiano lavorando insieme per massimizzare le eccedenze alimentari ridistribuite agli enti caritatevoli in Irlanda.

Clicca per guardare: <https://www.youtube.com/watch?v=QAh1j6OTA9s>



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



Modelli di business nell'imprenditoria sociale

Alcuni degli schemi più comuni che vediamo utilizzare dalle imprese sociali di successo sono:

- **Compensazione incrociata:** un gruppo di clienti paga il servizio. I profitti che ne derivano vengono utilizzati per sovvenzionare il servizio per un altro gruppo poco servito. Ad esempio, alcuni inquilini pagano il prezzo pieno, sovvenzionando un prezzo più basso per altri.
 - **Fee for Service** - I beneficiari pagano direttamente per i servizi forniti dall'impresa sociale - affitto dello spazio cucina
 - **Occupazione e formazione professionale** - L'obiettivo principale è fornire salari, sviluppo delle competenze e formazione professionale ai beneficiari: i dipendenti.
 - **Market Connector** - L'impresa sociale facilita le relazioni commerciali tra i beneficiari e i nuovi mercati.
- Cooperativa** - Un'impresa a scopo di lucro o non a scopo di lucro che è di proprietà dei soci che usufruiscono dei suoi servizi e che fornisce virtualmente qualsiasi tipo di beni o servizi. Vediamo molti esempi di cooperative nel settore alimentare.

Decidere il modello di business più adatto per la vostra situazione può essere una sfida. Tornate al Modulo 2 per acquisire le conoscenze necessarie.



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



Accesso alle risorse per l'impresa sociale Fondo per l'innovazione sociale Irlanda

Il Social Innovation Fund Ireland fornisce capitale **di crescita** e **sostegno** alle migliori innovazioni sociali in Irlanda, aiutandole a **scalare** e a massimizzare il loro **impatto**. La loro guida alla valutazione è interessante...

- Quale **SOLUZIONE** avete per un **problema sociale**?
- **INNOVAZIONE** - In cosa è diverso/migliore di tutto il resto?
- **Impatto misurabile** - Cosa potete mostrare e descrivere?
- **CRESCITA** - È pronto a crescere? Siete disposti a farlo crescere in altre comunità? Che cosa sarebbe necessario fare?
- Potrebbe creare **posti di lavoro**? Come potrebbe essere **SOSTENIBILE**?
- <http://www.socialinnovation.ie/>

Community Finance (Ireland) è un'associazione di beneficenza che fornisce prestiti (non sovvenzioni) esclusivamente ad altre organizzazioni del terzo settore, come gruppi comunitari, enti di beneficenza e imprese sociali nella Repubblica d'Irlanda. Dal 2001, come parte del più ampio gruppo UCIT, ha impegnato oltre 70 milioni di euro per oltre 360 organizzazioni in tutta l'isola d'Irlanda.

Perché sono interessanti? A differenza delle banche, non richiedono una garanzia personale da parte dei promotori/amministratori.

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





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



Sono disponibili fondi da fondazioni filantropiche per il Centro del Gusto?

Le fondazioni filantropiche hanno un interesse crescente per i centri del gusto e per i sistemi alimentari locali e regionali in senso lato.

Perché?

I centri del gusto possono svolgere un ruolo chiave non solo in termini di sviluppo economico e creazione di posti di lavoro, ma anche in termini di impatto per progetti comunitari, sanitari e ambientali.

Le fondazioni filantropiche cercano risultati o impatti specifici che un centro del gusto può ottenere nell'ambito del suo lavoro, ad esempio migliorando l'accesso a cibi più sani in un quartiere specifico, riducendo i gas serra e altri inquinanti, l'accesso al cibo, lo sviluppo economico e la sostenibilità ambientale.



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



Finanziamento azionario

Questo tipo di finanziamento è essenzialmente uno scambio di denaro per una quota di proprietà di una nuova impresa. Questo tipo di finanziamento può essere solitamente fornito da venture capitalist e angel investor.

Un vantaggio del ricorso al finanziamento azionario come metodo di raccolta del capitale è che il nuovo imprenditore può rimborsare l'importo prestatato in un arco di tempo prestabilito. Inoltre, il nuovo imprenditore può concentrarsi sulla redditività del progetto piuttosto che preoccuparsi di rimborsare immediatamente gli investitori.

- Il capitale iniziale e di avviamento può provenire da imprenditori e dirigenti di successo che hanno ottenuto ricchezza grazie ai loro guadagni in precedenti investimenti. Queste persone sono conosciute come Angel Investors, alias Business Angels e "investitori privati informali".
- Gli angel investor contribuiscono anche con il loro know-how o la loro esperienza nella gestione aziendale e possono offrire competenze e indicazioni preziose.
- Gli angeli di solito cercano di partecipare attivamente alla società in cui investono. Gli Angel Investor sono motivati principalmente dal ritorno sull'investimento e il loro coinvolgimento può spesso contribuire a garantire l'accesso al capitale di rischio o ai prestiti bancari tradizionali.

Fonte: <https://www.enterprise-ireland.com/en/Invest-in-Emerging-Companies/Source-of-Private-Capital/Business-Angels-BES,-Angel-Networks-.html#sthash.iRxug024.dpuf>



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



Angel Investors - investimenti medi

- L'investimento iniziale medio degli investitori angels nell'UE è compreso tra 50.000 e 250.000 euro a titolo individuale, oppure possono formare sindacati (partnership con altri Business Angels) per investimenti fino a 500.000 euro e oltre.
- I Business Angels investono generalmente nella regione in cui vivono e nei settori in cui hanno maggiore esperienza/conoscenza.
- Non è detto che investano in nuove tecnologie, anche se alcune sono specializzate nel fornire finanziamenti a progetti innovativi e ad alto potenziale (come il centro del gusto in Europa).

Il Business Angel ideale avrà le seguenti caratteristiche:

- una solida esperienza commerciale;
- eccellenti credenziali commerciali;
- capacità di investimento;
- capacità di identificare le opportunità commerciali;
- tempo per investire nella creazione di una nuova azienda;
- visione per trasformare le nuove opportunità in imprese solide;
- collegamenti consolidati e contatti industriali rilevanti.



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



6 cose che interessano di più agli investitori angelici...

1. La qualità, la passione, l'impegno e l'integrità dei fondatori.
2. L'opportunità di mercato che viene affrontata e il potenziale per l'azienda di diventare molto grande.
3. Un piano aziendale chiaramente concepito e qualsiasi prova iniziale di ottenere trazione verso il piano.
4. Modello di business e proprietà intellettuale interessanti.
5. Una valutazione adeguata con termini ragionevoli.
6. La possibilità di raccogliere ulteriori round di finanziamento in caso di progressi.

Finanziamento azionario

Un possibile svantaggio dell'utilizzo del finanziamento azionario per raccogliere capitali è che si può perdere l'autonomia parziale o totale della nuova impresa.

Spesso gli angel investor o i venture capitalist desiderano avere una quota consistente della società in cui investono e avere voce in capitolo nelle decisioni aziendali.



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



Considerazioni

- Prevedete una crescita dei ricavi tale da farvi sentire sicuri di poter ripagare un prestito o un investimento?
- Disponete di un business case e di una documentazione in grado di infondere fiducia nel fatto che siete un rischio di investimento ragionevole?
- Un significativo patrimonio netto (una quantità sufficiente di beni già pagati) nell'incubatore
- Un piano aziendale scritto
- Contratti o impegni dell'inquilino a sostegno della domanda
- Registri finanziari o solide proiezioni
- Le condizioni del capitale, dell'investimento o del prestito sono competitive, ragionevoli e in linea con le vostre possibilità di ripagare senza danneggiare l'azienda?



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



Risorse internazionali - vale la pena di dare un'occhiata

Come sottolineato in precedenza in questo modulo, la ricerca è fondamentale per identificare le opportunità e massimizzare il successo della ricerca di fondi.

ESERCIZIO 8: RICERCA INTERNAZIONALE E FINANZIAMENTI DI FONDAZIONI - Fare clic sui seguenti collegamenti ipertestuali ed elencare quelli che potrebbero applicarsi allo sviluppo del vostro Centro e al mix di finanziamenti.

Sovvenzioni internazionali e straniere. Elenco di siti web internazionali rilevanti che costituiranno un'eccellente risorsa per i sovvenzionatori.

[Consiglio delle Fondazioni](#). Fornisce strumenti a oltre 2.000 fondazioni e organizzazioni di donatori membri del Council on Foundations in tutto il mondo.

Sovvenzioni internazionali. Fundsnet, un lungo elenco di link a sovvenzioni internazionali, iniziative, fondazioni e directory sul web.

Gruppo internazionale di finanziatori per i diritti umani. Sebbene l'International Human Rights Funders Group (IHRFG) non conceda sovvenzioni, il sito fornisce informazioni sui finanziatori che lo fanno. È possibile effettuare una ricerca per area geografica, questione (molte riguardano l'alimentazione), tipo di sostegno, ecc.



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



Altre ricerche (solo in Irlanda)

In Irlanda, due eccellenti risorse di informazione sulle fondazioni sono:-

- **Philanthropy Ireland** è l'associazione delle organizzazioni filantropiche indipendenti in Irlanda, compresi i trust e le fondazioni che erogano sovvenzioni. Hanno un'eccellente pagina web sulle scadenze imminenti <http://www.philanthropy.ie/2017/01/24/funds-and-the-looming-deadlines>.

- **Active Link** www.activelink.ie Risorsa gratuita.

Il network online per le organizzazioni non profit irlandesi

Il sito web viene aggiornato quotidianamente e le ultime informazioni sulle opportunità di sovvenzioni/fondazioni vengono pubblicate e diffuse una volta alla settimana via e-mail.

Eccellente pagina Facebook www.facebook.com/ActiveLinkIreland



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



4.4 Massimizzare il successo nell'ottenere sovvenzioni o finanziamenti azionari

La preparazione è la chiave del successo, quindi considerate quanto segue prima di scrivere la vostra domanda di sovvenzione:

- Identificare il problema/obiettivo per il quale si cercano fondi.
- Sviluppare relazioni con i finanziatori/concessionari, quando possibile.
- Comunicate periodicamente con i finanziatori/concessionari del vostro lavoro, anche quando non state presentando una domanda. Questo può aiutarvi a conoscere le prospettive di finanziamento future e ad aumentare le possibilità di successo della vostra proposta in futuro.



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



Considerare la compatibilità del progetto/obiettivo proposto con i finanziatori individuati.

- Imparate a conoscere la filosofia di concessione delle sovvenzioni, gli interessi del programma e i criteri del finanziatore.
- Il finanziatore concede sovvenzioni che soddisfano le vostre esigenze?
- Verificare lo scopo delle sovvenzioni offerte: Investimento di capitale di avviamento (non spese operative correnti)? Servizio diretto? Altro?
- Verificare l'entità delle sovvenzioni offerte, compresi i premi minimi e massimi.
- Stabilite se dovrete richiedere più sovvenzioni e verificate se ciò è consentito dalle linee guida di ciascun finanziatore.



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



Scopri le tempistiche per la presentazione delle domande e il ciclo di finanziamento

- Verificate altre restrizioni (ad esempio, preferenze geografiche, questioni prioritarie, tipo di organizzazione che può presentare domanda) e assicuratevi di soddisfare i requisiti del finanziatore.
- Osservate il numero e il tipo di premi assegnati in passato dal finanziatore e stabilite se il vostro progetto si adatta al loro modello e se giustifica lo sforzo necessario per preparare una proposta di sovvenzione competitiva.
- Esaminare la compatibilità organizzativa tra la missione del vostro gruppo/progetto e quella del finanziatore. In che modo il lavoro del vostro gruppo riflette i valori e gli obiettivi del finanziatore?
- Si tratta di un aspetto molto importante e alla base del successo: potreste sprecare il vostro tempo facendo domanda per sovvenzioni che potrebbero non essere adatte.
- In che modo la vostra proposta fa progredire la missione del finanziatore rimanendo fedele alla missione del vostro gruppo?
- Verificate se soddisfatte i criteri di ammissibilità. Esiste un potenziale partner per questa sovvenzione?
- Sono richiesti fondi di corrispondenza (in cui il vostro gruppo impegna denaro/risorse)?
- Prima di iniziare, stabilite se avete il tempo, l'energia e le altre risorse necessarie per preparare una domanda di sovvenzione efficace.



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



Se potete, organizzate un incontro con il finanziatore.

- Imparare il metodo di contatto iniziale preferito dal finanziatore (ad esempio, e-mail, telefono, incontro di persona).
- Verificate se il finanziatore offre un incontro individuale, una teleconferenza o una sessione di briefing in web conference: in tal caso, partecipare potrebbe valere la pena.
- Prima dell'incontro, verificate se il finanziatore offre delle domande frequenti (FAQ) sul proprio sito web e consultatele in dettaglio.
- Un incontro preliminare alla presentazione della domanda è sempre utile e, se le linee guida dei finanziatori non vi dicono altrimenti, prendete in considerazione la possibilità di richiedere un incontro con l'agenzia che eroga le sovvenzioni.



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



Tornare a fare ricerca e grande preparazione:

Definire gli approcci di best practice che potrebbero funzionare nella vostra situazione. Indicare come adatterete il modello del centro del gusto o "best practice" per adattarlo alle esigenze e al contesto dei vostri potenziali clienti.

Fornire la prova del bisogno

Descrivere il coinvolgimento attivo del mercato di riferimento, della comunità e dei principali stakeholder nella definizione del problema della mancanza di produzione alimentare e degli obiettivi del progetto e nella pianificazione dell'approccio per il centro.

Documentate l'evidenza del problema, compresi i dati sulla portata o sul livello del problema. Torna alla ricerca del Modulo 1



Fare grande chiarezza sul progetto pianificato

- Delineate la visione e la missione del vostro progetto.
- Indicate gli obiettivi del vostro progetto o sforzo.
- Indicare il contesto e le condizioni in cui si trova il problema o l'obiettivo, che possono influenzare i risultati previsti (ad esempio, la storia dell'impegno, i fattori culturali e ambientali generali, le condizioni economiche).
- Identificare input, risorse e barriere - includere sia le risorse o i supporti disponibili che i vincoli o le barriere al raggiungimento degli obiettivi dell'incubatore.
- Attività o interventi di stato - ciò che il centro del gusto fa per apportare cambiamenti e miglioramenti (ad esempio, fornire un luogo per produrre, informazioni e formazione delle competenze, migliorare il sostegno, percorsi di mercato, ecc.)
- Dichiarare le realizzazioni - i risultati diretti o i prodotti delle attività del gruppo (ad esempio, il numero di aziende che utilizzano il centro, il numero di dipendenti, i prodotti realizzati, il numero di persone formate o le attività svolte).
- Effetti previsti dallo Stato - esiti o risultati misurati in modo più ampio (possono includere effetti a breve termine, intermedi e a lungo termine).
- Descrivete i risultati che vi aspettate di ottenere come risultato del finanziamento.

Siate realistici

- Descrivere le potenziali fonti di resistenza al progetto, le forme che potrebbero assumere e come potrebbero essere ridotte.
- ridurre la resistenza.
- Descrivere i potenziali ostacoli al progetto, le forme che potrebbero e come si potrebbero eliminare o ridurre le barriere.
- Stabilite obiettivi e traguardi per il "successo".



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



Preparare un budget per il progetto

- Sulla base dei costi di investimento indicati nell'Esercizio 4, delineate chiaramente i finanziamenti richiesti per ogni tipo di voce di costo (ad esempio, per la costruzione e le attrezzature, gli stipendi, il marketing). Dalla ricerca dei finanziamenti saprete chi finanzia cosa (ad esempio, alcune organizzazioni finanzia il capitale ma non gli stipendi). Assicuratevi che la vostra ricerca in quest'area sia solida.
- Creare una giustificazione del budget (cioè una descrizione del motivo per cui ogni tipo di spesa è necessaria).
- Essere chiari sul livello di sovvenzione disponibile e identificare i fondi o le risorse adeguate.



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



Piano per la sostenibilità del progetto

- I finanziatori vogliono vedere un piano su come il progetto o il gruppo sarà mantenuto (sostenuto) dopo il periodo di sovvenzione.
- Assicuratevi di includere una sezione dedicata alla sostenibilità nel vostro business plan per prevedere quali risorse saranno necessarie per sostenere l'organizzazione o lo sforzo nel medio e lungo termine.
- Identificare tattiche specifiche da utilizzare per sostenere l'impegno (ad esempio, condividendo posizioni e risorse, diventando una voce del bilancio esistente).



Prima dell'invio

- Rivedete e criticate la vostra bozza di proposta utilizzando i criteri di valutazione del finanziatore per verificare se soddisfa i requisiti della proposta. Chiedete a qualcuno con una conoscenza limitata della proposta di darvi un feedback basato sui criteri di revisione.
- Preparare e presentare la proposta finale in un formato di facile lettura che faciliti l'attribuzione dei punteggi ai revisori delle sovvenzioni (ad esempio, etichettando le sezioni in base allo schema e ai criteri della proposta, utilizzando il grassetto per evidenziare i punti chiave).

SUGGERIMENTO - Seguire il finanziatore

- Seguire le istruzioni per confermare l'arrivo della proposta.
- Identificare una persona di contatto presso l'agenzia che eroga le sovvenzioni.
- Siate chiari sui canali di comunicazione che verranno utilizzati a partire da questo momento.



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



Siate determinati!

- Per ottenere una sovvenzione a volte sono necessarie più domande. Non aspettate di ricevere informazioni su una domanda prima di farne un'altra.
- Una volta ricevuta la notizia del finanziamento (o della mancata approvazione del finanziamento) da parte dell'agenzia che eroga la sovvenzione, si tiene un debriefing per valutare le lezioni apprese e i passi successivi.
- Proseguire gli sforzi per diversificare i tipi di finanziamento e i tipi di finanziatori che sostengono il vostro lavoro.
- Siate perseveranti. Molto persistente!



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



SUPERARE UN "NO" NELLA RICERCA DI FINANZIAMENTI

- Se la ricetta non è quella giusta e non ottenete l'approvazione che volevate, assicuratevi di usare questi rifiuti come un'esperienza di apprendimento!
- Incontrare un no può essere scoraggiante.
- Ma non lasciate che la cosa abbia la meglio su di voi. Prendete in considerazione i seguenti passi per aumentare le possibilità di essere reconsiderati, migliorare il vostro potenziale di ottenere finanziamenti in futuro e, in generale, alleviare lo stress di ottenere un finanziamento.

Riflettete sul vostro approccio - siate onesti con voi stessi. Avete affrettato la candidatura? Pensavate davvero di aver soddisfatto le priorità o non avete reso giustizia a voi stessi scrivendo del vostro progetto?

Chiedete un riscontro: anche se la lettera di rifiuto specifica il motivo del rifiuto, chiedere un riscontro verbale a volte vi darà una risposta più completa e aperta.

Comportarsi in modo professionale. Anche se scoraggiati, siate il più professionali possibile. Se ringraziate gentilmente il possibile sostenitore per il tempo che vi ha dedicato e lo seguite tra qualche settimana, quando avrete raccolto più informazioni o modificato il vostro modello di business, avrete molte più possibilità di ottenere il finanziamento una seconda volta.





SUPERARE UN "NO" NELLA RICERCA DI FINANZIAMENTI

Scopri cosa è stato finanziato

I finanziatori spesso pubblicano elenchi di ciò che hanno finanziato.

- Cosa si può imparare dai progetti che sono stati finanziati?
 - I progetti si trovavano in una fase diversa rispetto a voi?
 - Avete chiesto molto più (o meno) denaro di quello che hanno ricevuto?
 - Avete fatto domanda per attività che questo finanziatore non ha mai sostenuto?
- **Valutate le vostre opzioni.**

Non esiste un modo giusto o sbagliato di perseguire i finanziamenti. Se un canale sembra generare più ostacoli che opportunità di progresso, potrebbe essere il momento di cambiare strategia. Aumentare le possibilità di ottenere un sì potrebbe essere una semplice questione di scelta della giusta fonte di finanziamento da utilizzare per coltivare i fondi.

- **Esaminate il vostro modello di business.**

Sfruttate il rifiuto come opportunità di apprendimento. Esaminate il vostro modello di business per individuare eventuali difetti o debolezze. La correzione di queste lacune renderà la vostra idea imprenditoriale più attraente per altri potenziali finanziatori o investitori e potrebbe essere sufficiente a far cambiare idea a chi vi ha inizialmente respinto.



4.5 Oltre alle sovvenzioni, guardare al crowdfunding

Il crowdfunding è il finanziamento di un nuovo progetto attraverso la raccolta di piccole somme di denaro da un gran numero di persone.

Migliaia di imprese e organizzazioni in tutta Europa hanno raccolto fondi attraverso le piattaforme di crowdfunding, che sono circa 600 in Europa.

Le organizzazioni utilizzano il crowdfunding non solo per raccogliere fondi online per il loro progetto, ma anche per costruire una comunità di supporto e creare consapevolezza/migliorare la visibilità.

Il crowdfunding indica una serie di modelli di "raccolta fondi" diversi. Può assumere la forma di

Carità - quando le persone donano a un individuo, a un progetto o a un'organizzazione senza ricevere in cambio alcun ritorno finanziario o materiale.

Prevendita - quando le persone fanno una donazione per la creazione di un prodotto specifico, ad esempio una cucina in multiproprietà potrebbe vendere il tempo di produzione a fronte di una quota anticipata.

Prestito Peer-to-Peer - prestito da un certo numero di prestatori attraverso una piattaforma online, ogni prestatore presta un (piccolo) importo in cambio di una compensazione finanziaria - utilizzato per progetti di imprenditoria sociale

Diverse piattaforme facilitano diversi modelli di raccolta fondi. Trovare il modello di finanziamento giusto per il vostro progetto è fondamentale per il successo della campagna.

Vantaggi: Il crowdfunding può fornire accesso al capitale senza partecipazioni azionarie o burocrazia rigida.

Svantaggi: La maggior parte delle piattaforme di crowdfunding ha un modello "Tutto o niente", il che significa che se l'obiettivo di finanziamento della campagna non viene raggiunto, tutti i contributi vengono restituiti ai finanziatori. Molti progetti non decollano mai, il che può essere frustrante visto il tempo che si può dedicare alla creazione della campagna.

Alcune piattaforme di crowd funding basate sulle donazioni consentono di "prendere tutto", il che significa che anche se non si raggiunge l'importo prefissato, si può comunque conservare l'importo donato al progetto/campagna.



Le diverse piattaforme applicano tariffe diverse a seconda del modello scelto.

- **Canone di hosting della piattaforma:**

Alcune piattaforme, anche se non tutte, applicano un costo iniziale solo per ospitare la campagna. Questo costo varia da 0 a 300 euro e sarà addebitato a tutti i progetti, siano essi raccolti con successo o meno. Chiedete alle piattaforme quale sia la tariffa applicabile prima di avviare la campagna.

- **Tassa di successo:**

La maggior parte delle piattaforme di crowdfunding preleva una percentuale dell'importo totale raccolto. La percentuale varia da piattaforma a piattaforma e oscilla tra il 3% e il 12% del totale raccolto.

- **Spese di elaborazione dei pagamenti:**

Fate attenzione anche alla commissione di servizio per ogni transazione effettuata. Di solito questa commissione è in media del 3%. Ad esempio, per ogni 100 euro di donazione/investimento, solo 97 euro arrivano alla campagna.

Controllate attentamente ogni piattaforma per valutare i costi reali dietro le stesse.



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



Analizziamo le principali piattaforme di crowd funding - [Peerbackers](#).

Riconosciuto costantemente come uno dei migliori siti web di crowdfunding del settore, peerbackers si concentra sul finanziamento di imprenditori e innovatori. La piattaforma ha ospitato migliaia di progetti imprenditoriali da tutto il mondo.

Dopo aver constatato l'alto tasso di fallimento dei progetti di crowdfunding, i peerbacker hanno lanciato la Crowdfunding Academy per offrire formazione e supporto a chi vuole fare crowdfunding.

<http://crowdfundingacademy.com/>

Consentendo agli investitori al dettaglio di investire direttamente in una gamma di veicoli d'investimento credibili e di costruire un portafoglio realmente diversificato, Investing Zone, con sede nel Regno Unito, colma il divario tra gli investimenti tradizionali e le azioni non quotate.

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



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



Esempio di formazione alimentare finanziata con fondi pubblici, USA

La Muscolo Meat Academy ha condotto con successo una campagna di crowdfunding per sostenere la formazione e la certificazione di 15 studenti attraverso un programma intensivo e pratico di 9 mesi a Chicago, IL. L'obiettivo di raccogliere 30.000 dollari è stato superato di 1.147 dollari. Link alla campagna: www.barnraiser.us/projects/help-enroll-tomorrow-s-butchers

The screenshot shows the BarnRaiser website interface. At the top, there is a navigation bar with the BarnRaiser logo, 'DISCOVER', 'PROJECTS', and a 'FOR BUSINESS' dropdown menu. A search bar contains the text 'Ex: Artisan Cheese'. Below the navigation bar, the project title 'Help Enroll Tomorrow's Butchers' is displayed, along with the creator 'Muscolo Meat Academy' and a 'Follow' button. A video thumbnail shows two women sitting at a table with a 'MUSCOLO' sign. To the right, a green-bordered box displays the funding progress: '\$31,147 of \$30,000 goal', '\$31,147 PLEDGED', '104% FUNDED', and 'FUNDED AUG 8, 2015'. Below this, there are 'SHARE' and 'Favorite' buttons. At the bottom of the box, a small note states: 'This project will only be successful if \$30,000 is pledged by 8/8/15 at 05:59'.

Numero del progetto: 2020-1-SK01-KA202-078207



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



Piattaforme di finanziamento delle folle irlandesi

Finanza connessa:

Sito di crowdfunding di proprietà irlandese con tassi di commissione favorevoli.

Tariffa: 2,5% di commissione

Sito web: www.linkedfinance.com

iCrowdFund:

Una società irlandese di crowdfunding dal Tasso: 4% di commissione

Sito web: www.icrowdfund.ie





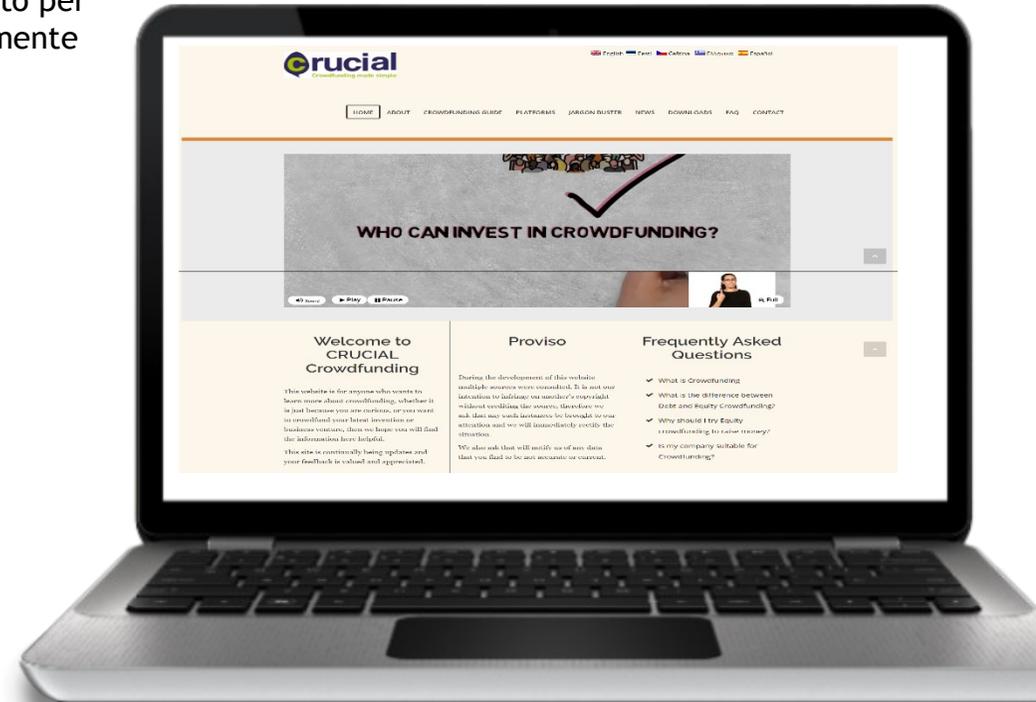
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

CRUCIAL Crowdfunding è un progetto sostenuto da ERASMUS+, ideato per informare tutti i diversi soggetti interessati che possono potenzialmente beneficiare di questo strumento innovativo di finanziamento delle iniziative imprenditoriali.

Sito web del progetto: <http://crucialcrowdfunding.com>

Risorse cruciali per il crowdfunding -

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



Esercizio 9: Scaricare e rivedere Crucial Crowdfunding

Risorse: come si utilizzano

si applicano al vostro piano?

Lingue disponibili

English Eesti Čeština Ελληνικά Español



4.6 Attirare il sostegno delle aziende

Le aziende spendono ogni anno milioni di euro in sponsorizzazioni aziendali. I centri del gusto possono attrarre tali finanziamenti (ad esempio, The Food Hub, in Irlanda, ha ricevuto una somma a cinque cifre da un rivenditore nazionale). Le fasi

1. Ricercare aziende o società con una forte presenza nella comunità alimentare e identificare quelle che si impegnano nella missione del vostro incubatore alimentare.
2. Sfruttare le relazioni personali - Chiedete ai vostri contatti i loro contatti.
3. Sviluppare l'offerta: Preparate una proposta ben studiata che offra una varietà di opzioni per essere coinvolti e sostenere il vostro lavoro.
4. Comprendere le motivazioni degli sponsor - principalmente la costruzione del marchio: Marketing, Responsabilità sociale d'impresa. Se il vostro progetto è in linea con i loro sforzi filantropici, avrete maggiori possibilità di attirare il loro sostegno.
5. Creare e inviare una lettera - Siate appassionati: Se voi e il vostro comitato siete entusiasti della causa e della vostra comunità/impresa sociale, ciò trasparirà e sarà contagioso per le persone che vi circondano. Includete un chiaro invito all'azione per il passo successivo, cosa volete che facciano - incontrarvi, visitare il vostro progetto ecc.
6. Follow up - Dovete presumere che i potenziali sponsor non vi contatteranno direttamente; è vostra responsabilità contattarli.
7. Mantenere ciò che si promette: non si potrà mai esprimere abbastanza apprezzamento per il sostegno delle aziende al vostro progetto. Consegnate più di quanto promesso!



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



Aumentare le possibilità di attrarre il sostegno delle aziende

- Costruire una forte presenza online attraverso i social media e un ottimo sito web.
- Cosa sapete dei vostri dati demografici? Sapete chi si rivolge al vostro incubatore e perché?
- Avete già lavorato con sponsor aziendali? Avete testimonianze di dirigenti aziendali sul valore della vostra organizzazione? Avete inserito il collegamento nelle cartelle stampa o in altri materiali di marketing?
- Altre organizzazioni simili alla vostra ottengono sponsorizzazioni aziendali?
- I diversi tipi di donatori richiedono un approccio diverso. È importante notare che le aziende possono donare denaro, ma anche l'uso dei loro servizi o il supporto pubblicitario. Possono anche istituire gruppi di volontari che donano il loro tempo e le loro competenze. Questo può essere molto prezioso.