



Modul 4

**Přístup ke zdrojům – školení v inovativním
přístupu k veřejným financím, potenciálu
crowdfundingu a získávání firemních sponzorů**



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

Číslo projektu: 2020-1-SK01-KA202-078207

Číslo projektu: 2020-1-SK01-KA202-078207



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



Aktivizace zemědělských a turistických specializací prostřednictvím Centra chuti AGATA

V tomto modulu se naučíte, jak vyhodnotit zdroje pro zlepšení vašich plánů Centra chuti. Budete mít prospěch ze školení v

- 4 .1 Pochopení prostředí financování
- 4 .2 Pečlivě kalkulujte své investiční požadavky
- 4 .3 Inovativní přístup k veřejným financím
- 4 .4 Maximalizace vašeho úspěchu při zajišťování grantů nebo vlastního financování
- 4 .5 Potenciál hromadného financování
- 4 .6 Přilákání firemních sponzorů



4.1 Pochopení prostředí financování

9 faktů života při financování zdrojů, ať už je to veřejné, soukromé nebo komunitní

1. Peníze - nepřicházejí - je třeba po nich odejít
2. Vzácně se dává - musí se zvýšit.
3. Nabízí se jen zřídka - je třeba o to požádat.
4. Peníze jsou kyslíkem vaší organizace.
5. Peníze přitahuje síla, ne slabost.
6. Lidé rádi podporují vítěze.
7. Peníze se neshromažďují u stolů - vypadněte a navažte kontakty
8. Lidé se musí inspirovat vizí.
9. Pokud peníze nežádáte od svých donorů, někdo jiný!



Spuštění nebo rozšíření projektu infrastruktury pro výrobu potravin je kapitálově náročné - stejné bariéry nákladů, kterým čelí vaši potenciální uživatelé, jsou také vaší výzvou. V Module 1 jste se naučili, jak by se plány vašeho centra měly spojovat na základě prokázaných a evidentních potřeb v kombinaci s návrhem center osvědčených postupů.

Aby se vaše centrum vkusu stalo realitou, váš **mix financování** bude pravděpodobně spojovat různé veřejné a soukromé zdroje, když získáte přístup ke kapitálu potřebnému k založení nebo růstu. Mějte na paměti, že přístup ke kapitálu spojený s investicemi do infrastruktury je jedním z aspektů; ty také třeba zajistit provozní kapitál k zajištění přiměřeného peněžního toku od začátku.

Je zcela jasné, že je nutná inovace, pokud jde o získání kapitálových financí potřebných k tomu, aby se Centrum vkusu stalo realitou.

Co rozumíme pod pojmem „kapitál“?

Kapitál se vztahuje na aktuálně dostupná aktiva, jako je majetek, půda, úspory atd., která jsou k dispozici pro rozvoj nebo investování podniku. **Získávání kapitálu** vyžaduje spoustu dovedností a přípravy. Existují různé typy financování, které centru umožní získat peníze kapitál pro jejich nové podnikání. Tento modul vysvětluje různé příležitosti ke zvýšení investičního kapitálu prostřednictvím grantů, půjček, darů atp.



Obchodní struktura potravinového inkubátoru „Pro zisk“.

Pro zisk	Dostupné typy financí
➤ Zisky generované pro vlastníky ➤ Povinná daň ze zisku ➤ Majetek rozdělen mezi vlastníky po zrušení	➤ Osobní financenebo „bootstrapping“ jsou jedním z prvních zdrojů, které podnikatelé využívají k investování prostředků z vlastních osobních zdrojů. ➤ Akciové financování- v podstatě výměna peněz za část vlastnictví v podniku ➤ Dluhové financování- půjčky podnikům od bankovního financování až po crowdfunding pro andělské investory ➤ Veřejné financování- z některých zdrojů (více později v tomto modulu!)



Obchod s potravinovým inkubátorem „Ne pro zisk“. Struktura

Nezisk	Dostupné typy financí
➤ Peníze se organizaci vrátily ➤ Majetek rozdělen mezi jiné neziskové organizace po zrušení ➤ Finanční prostředky se získávají získáváním darů a ucházením se o granty	➤ Veřejné financování- z některých zdrojů (více později v tomto modulu! ➤ mechanismy financování

Struktury několika zúčastněných stran

Cíle potravinového inkubátoru mohou být přínosem pro více skupin (průmysl, komunita, vláda a akademická obec), takže může být vhodný speciální organizační formát. V USA je mnoho inkubátorů založeno jako družstva s více zúčastněnými stranami, jak je uvedeno výše. Často jsou speciálně naformátovány tak, aby maximalizovaly možnosti financování, které se jim nabízejí.

Organizace s více zúčastněnými stranami je často identifikována jako organizace obsahující nejméně dvě skupiny zúčastněných stran.

Dobrým příkladem je **Starting Block** (West Michigan's No-Profit Regional Incubator Kitchen and Entrepreneurial Center), USA, do kterého se zapojilo produktové centrum Michigan State University, které přidává hodnotu centru tím, že pomáhá podnikatelům při vývoji potravin a zemědělských produktů a podniky. Zaměstnanci, včetně poradců pro inovace, poskytují poradenství při identifikaci trhu, průzkumu produktů a...



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



Cvičení 1: Prohlédněte si video případovou studii - Startovací blok, Michigan



Podívejte se na video:

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

Cvičení 2: Jaká obchodní struktura je vhodná pro vaše podmínky a proč?



5.2 Pečlivě kalkuluje své investiční požadavky

Finance založení Centra chuti musí být pečlivě stanoveny ve vašem podnikatelském plánu. Měly by se dát dohromady

Svámi naším potenciál pro Centrum chuti ve vašem regionu v modulu 1 ,

- svažte různé modely venkovské obchodní strategie a Jak rozpoznat potenciál vašeho regionu v modulu 2,
- Jak stimulovat poptávku - nástroje pro rozvoj nových agropodnikatelů ve vašem regionu v modulu 3
- Typ podnikatelského subjektu, který si vyberete (další část v tomto modulu 4)

Nyní jste v pozici, kdy můžete určit své investiční požadavky.

Je zcela jasné, že je nutná inovace, pokud jde o získání kapitálových financí potřebných k tomu, aby se Centrum vkusu stalo realitou.

Co rozumíme pod pojmem „kapitál“?

Kapitál se vztahuje na aktuálně dostupná aktiva, jako je majetek, půda, úspory atd., která jsou k dispozici pro rozvoj nebo investování podniku. **Získávání kapitálu** vyžaduje spoustu dovedností a přípravy. Existují různé typy financování, které centru umožní získat peníze kapitál pro jejich nové podnikání. Tento modul vysvětluje různé příležitosti ke zvýšení investičního kapitálu prostřednictvím grantů, půjček, darů atp.



Kdo se podílí na vašich plánech centra vkusu?

Pro ty, kteří nemají technické vzdělání, může být matoucí, kdo co dělá! Zde je náš jednoduchý návod

ARCHITEKTURÁLNÍ	STAVEBNÍ TECHNIKY
• Podrobné plány, řezy, pohledy s podrobnostmi a specifikacemi. • Uspořádání označující místa pro vytápění, chlazení, vodu, světlo a energii, požár, zlodějatd. • Specifikace materiálů a zpracování. • Předběžný plán BOZP. • Řízení vstupů od jiných konzultantů • Řízení due diligence dodavatelů nabídkového řízení • Vydání formuláře nabídky.	• Návrh základů • Drenážní design • Konstrukční řešení v každém patře a střeších • V případě potřeby design opěrné stěny • Konkrétní specifikace • Strukturální specifikace a detaily • Možná bude třeba zadat další průzkumy půdy a podzemních CCTV podle potřeby
OSTATNÍ KONZULTANTI	MNOŽSTVOSTĚŽNÍK
• Potravinářský technolog • Servisní inženýři • Interiérový design / osvětlení / země / specialista - dle potřeby.	Po dokončení všech návrhových nákrešů a specifikací od ostatních konzultantů změří odborník na měření množství každý prvek v budově a vytvoří <u>seznam množství</u>. Toto bude základem pro výběrové řízení a zajistí, aby všichni dodavatelé stanovovali ceny „podobné za stejné“. Používá se také ke kalkulaci <u>variace</u> nebo změn v rozsahu prací během fáze výstavby.



Vydávání nabídek

Stadium veřejné soutěže projektu je skutečným jádrem projektu, ve kterém jsou všechny materiály a konstrukce, struktura a služby všech částí budovy spojeny za účelem stanovení ceny od více dodavatelů. Zatímco nejnižší nabídka není vždy zvolena pro řadu faktorů, protože někdy může být nereálně nízká, což může vést k finančním a programovým problémům během výstavby.

Klíčovými faktory ve všech projektech designu / konstrukce jsou **ČAS / NÁKLADY / ROZSAH**. Návrhy (včetně výkresů a specifikací) a harmonogram Díla definují, které konkrétní materiály mají být používány, kde a jak budou splňovat konkrétní kritéria výroby potravin ve vaší zemi.

Jiná průvodní dokumentace musí definovat konkrétní podmínky, za kterých mají být práce provedeny, a množství každé položky, která má být použita v budově nebo projektu.

Jak se to stane?

Inženýři musí spolupracovat s vaším architektem, aby vám poskytli nejefektivnější (a nákladově nejefektivnější) konstrukční řešení odvodňování a služeb.

Všechny podmínky uložené úřady budou zapracovány do návrhu tendru a Specifikace jako dodatky (např. požár, přístup atd.) Nenechávejte tento proces jen na váš designérský tým. Jako vývojář centra vkusu se od vás v této fázi vyžaduje mnoho vstupů, zejména pokud jde o preference pro interní a externí materiály a zdroje/rozsahy nákladů atp. o ceně / možnosti výběru. Je rozumné zahrnout

[Pohotovostní částky](#) za nepředvídané události se pohybují od 5 do 10 % v závislosti na povaze projektu, ale ve stávajících starších budovách se doporučuje přibližně 10 %.

Další termíny používané při přípravě tendru Náklady jsou následující:

- [PRIME COST \(PC\) SUM](#) and
- [PŘEDBĚŽNÉ SUMY](#)



Pracovní kapitál

Nyní jste vytvořili kapitálovou investici potřebnou k vybudování/úpravě vašeho centra vkusu, musíte si vypracovat požadavky na pracovní kapitál. Říká se, že mízou každého podnikání je jeho čistý pracovní kapitál (WC).

Pracovní kapitál- zjednodušeně řečeno, pracovní kapitál podniku je ten, který se používá v jeho každodenních obchodních operacích. Podle definice je pracovní kapitál částka, o kterou oběžný majetek převyšuje běžné závazky.

Oběžný majetek zahrnuje hotovost, zásoby, účty pohledávky a ostatního krátkodobého majetku být použity v průběhu roku.

Pracovní kapitál

Krátkodobé závazky zahrnují závazky a aktuální část dlouhodobého dluhu. Jedná se o dluhy, které jsou splatné do roka.

Rozdíl mezi oběžným majetkem a oběžnými pasivy představuje krátkodobou potřebu, resp. přebytek peněžních prostředků podniku. Pokud váš pracovní kapitál klesne příliš nízko, riskujete, že vám dojde hotovost. Kladná bilance pracovního kapitálu znamená, že oběžná aktiva pokrývají krátkodobé závazky. Záporný zůstatek pracovního kapitálu znamená, že podnik má požadavek na financování tohoto rozdílu



Poměr pracovního kapitálu

Ukazatel pracovního kapitálu je ukazatel likvidity, který měří schopnost podniku splácet své krátkodobé závazky oběžnými aktivy. Ukazatel pracovního kapitálu je důležitý pro věřitele, protože ukazuje likviditu společnosti.

Cvičení 3: Stáhněte si naši kalkulačku Excel pro stanovení vašeho poměru pracovního kapitálu

Vypočítejte pracovní kapitál	
Zadejte:	
Celková aktiva	50 000,00
Krátkodobé závazky spolu	24 000,00
Výstup: (neupravujte pole níže)	
Pracovní kapitál	26 000,00
Aktuální poměr	2,08



Podkapitalizace

Podle **enterprise.com** je podkapitalizace „stav, který existuje, když společnost nemá dostatek hotovosti k výkonu své činnosti a vyplacení svých věřitelů“. Označuje ho za „zabijáka číslo jedna začínajících podniků“.

Podniky mohou být od začátku podkapitalizovány. Vzhledem k vysoké kapitálové nákladě na potravinovou infrastrukturu, a předkladatel může podcenit kapitálové požadavky podniku a tato nedostatečnost kapitálu může v pozdějším stadiu přinést tlak, který se neřeší, může způsobit potíže.

Studie Technické univerzity v Sydney uvádí následující příčiny selhání začínajících podniků. 32 % selže v důsledku špatného finančního řízení, příčin

- podkapitalizováno na začátku,
- nadměrné soukromé kresby,
- nadměrné čerpání úvěrů,
- žádné nebo slabé rozpočty,
- nedostatečná rezerva na odvody daní
- špatná kontrola hotovosti.

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



Cvičení 4: Máte dostatek kapitálu na založení, přežití a prosperování?

Stáhněte si a vyplňte naši šablonu, abyste pochopili svůj úplný požadavek na počáteční fond

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 Inovativní přístup k veřejným financím

Vytvoření znalostní základny veřejného financování povede k formulaci celkového balíku financování.



ÚSPĚCH V ZABEZPEČENÍ GRANTOVÉHO FINANCOVÁNÍ

Stejně jako při přípravě dortu, záleží na ingrediencích (vy a váš projekt) a dodržování dobrého receptu!

Na snímcích, které následují, sdílíme naše osvědčené postupy, tipy a triky pro sladký grantový úspěch. Když budete mít správné ingredience a recept, budete moci získat finanční prostředky na místní, národní nebo dokonce evropské úrovni.

Příprava je klíčová

Musíte důkladně prozkoumat svůj cíl financování. Je nezbytné, abyste se zabývali tím, jak váš projekt splňuje cíle donorů?

Propojte svůj projekt s klíčovými kritérii donoru a ukažte, jak váš projekt podporuje jeho záměry a záměry.

proč?

Až 50 % žádostí obdržených donormi nesplňuje jejich zveřejněná kritéria

Minimálně byste si měli přečíst pokyny vydané donorem. Zvažte: donorů motivace, formát žádosti, úroveň financování, termíny předkládání, oprávněnost a proces rozhodování.



Nejlepší tipy na úspěch při psaní žádosti o grant

- Vyjádřete skutečné a pozitivní rozdíly, které financování přinese vašemu centru. Použití infografiky může mít vliv na to, aby se projekt dostal k hlavnímu vlivu, který by mohl mít na klíčové metriky, jako např.
- Vaše venkovská obchodní strategie vyvinutý v Modulu 2 by vám měl poskytnout prostor k tomu, abyste byli kreativní, vyzývaví a poutaví, pokud jde o váš nápad, toto je vaše příležitost odlišit se od sebe a potenciálu tvůrce změn vašeho centra.
- Vybudujte si svoji důvěryhodnost a buďte profesionální!
K aplikaci přistupujte s vysokou mírou profesionality
- Jedním z hlavních důvodů, proč se aplikace dostanou financován je, že donori jsou přesvědčeni, že žadatelská organizace je dobře organizována, má dobré výsledky a má schopného organizátora nebo tým k realizaci navrhovaného projektu.
- Nepředpokládejte, že donor bude mít nějaké znalosti o vašem podnikání, pozadí nebo novém projektu. Popište svůj projekt pravdivě a stručně. Rozdělte požadavky aplikace na kousky velikosti sousta
- Dobře si promyslete prezentaci; většina donorů si přečte mnoho žádostí a pokud ano, snadno čitelné a dobře podané jim usnadňuje život.



Nejlepší tipy na úspěch při psaní žádosti o grant

- Sestavení žádosti o finanční prostředky vždy trvá mnohem déle, než si myslíte! Pamatujte, že je to soutěživé - dejte to nejlepší, co umíte
- Pište zajímavým způsobem, který vystihuje energii a ducha vašeho projektu (styl novináře)
- Síla důkazu potřeby. Nestačí říct: „Víme... myslíme si...“. podložte to relevantním výzkumem. Podrobně jsme to pokryli v modulu 1 .
- Ukažte, že váš projekt je doplňkový - nekonkuruje ostatním (finance to označují jako vytěsnění)
- Neslibujte přehnaně - jednoho dne budete muset splnit
- A v neposlední řadě si před podáním žádosti určitě promluvte s finanční agenturou



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

Granty - národní (Irsko)



Nyní zkoumáme klíčové programy financování, které se mohou vztahovat na centrum rozvoje chuti v Irsku



Enterprise Ireland je státní agentura odpovědná za podporu rozvoje výrobních společností a společností poskytujících služby v mezinárodním obchodě prostřednictvím financování a podpory pro společnosti - od podnikatelů s obchodními návrhy pro začínající podnik s vysokým potenciálem. až po velké společnosti rozšiřující své aktivity, zvyšování efektivity a rostoucí mezinárodní prodej.

Zvláštní zájem centra chuti , oni také spravovat klíčové vládní financování v rámci **Regionální fond rozvoje podnikání**.



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



Regionální fond rozvoje podnikání 2017 až 2020



Centrum chuti má 2 možnosti toku financování, přičemž obě mají míru grantu **80 %**.

První proud - hlavní projekty regionální změny

Podporovat velké iniciativy s vysokým dopadem - regionální/multiregionální, národní.

Grantová podpora v rozmezí od 2 do 5 milionů EUR na projekt - financování na kapitálové a běžné náklady

Projekty zaměřené na dosažení vysokého vlivu na ekonomický rozvoj/tvorbu pracovních míst

Centrum chuti má 2 možnosti toku financování, přičemž obě mají míru grantu **80 %**.

Druhý proud - Projekty regionální významné změny

Podporovat významné iniciativy s vysokým dopadem - regionální/multiregionální, celostátní

Grantová podpora v rozmezí od 250 000 EUR do 2 milionů EUR. EUR na projekt - financování kapitálových a běžných nákladů

Projekty zaměřené na dosažení vysokého dopadu na ekonomický rozvoj/tvorbu pracovních míst na regionální/krajské úrovni



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



Granty - národní (Irsko)



Místní podnikové kanceláře (LEO) jsou prvním kontaktním místem pro každého, kdo hledá informace a podporu při zakládání nebo rozvoji podnikání v Irsku. Jsou založeny v rámci sítě místních úřadů (a jsou součástí „rodiny“ Enterprise Ireland, a proto hrají vedoucí úlohu při stimulování místního a regionálního hospodářského rozvoje. Prosazují potravinářský sektor prostřednictvím mnoha svých projektů a mnohé sehrály vedoucí úlohu při rozvoji center chuti a potravinářských podniků. Zajímavostí pro centrum vkusu je, že LEO poskytují celou řadu finanční podpory určené na pomoc při zakládání a/nebo růstu podniků (společnost s ručením omezeným, jednotlivci/živnostníci, družstva a partnerství), které zaměstnávají až deset lidí.

Inkubátory mohou mít zájem o [granty na studii proveditelnosti/inovaci](#) protěch, kteří zkoumají nové inovativní podnikatelské projekty s pomocí maximálně 60 % nákladů na výzkum, design a vývoj prototypu. s maximálním grantem 10 000 EUR*.

www.localenterprise.ie



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



Granty - národní (Irsko)



Mezi další podpory patří

Priming Grants Grants na rozšíření podnikání

Tyto finanční podpory jsou navrženy tak, aby poskytovaly flexibilní balíček podpory klientům LEO a potenciálním klientům.
[Stáhnout ▼](#) brožura o finanční podpoře LEO.

Pro úvodní diskusi kontaktujte LEO www.localenterprise.ie/vložte svůj kraj



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



Granty - národní (Irsko)



Pod 35 let? Je opravdu dobrý nápad přihlásit se do soutěže Nejlepší mladý podnikatel Irskalrská <http://www.ibye.ie/>. Každá župa má investiční fond ve výši 50 000 EUR pro vítěze kategorií.

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 ve Wicklow byl národním finalistou v soutěži Best Start Up Business Kategorie.



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



CVIČENÍ 5: SLEDUJTE Shanea Bonnera, národního finalisty Newmarket Kitchen v kategorii Nejlepší začínající podnik



Oifig Fiontair Áitiúil 
Local Enterprise Office

Odkaz na video:

www.youtube.com/watch?v=g8AbkHvtEO0



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



Granty - národní (Irsko)

Mezi další cenné podpory patří

MENTORING

Panel obchodních specialistů - financí, marketingu, techniky atd., který přispívá nezávislým, informovaným pozorováním a radami na pomoc při rozhodování.

ONLINE OBCHODNÍ POUKAZ

Na podporu malých irských podniků při zvyšování jejich přítomnosti v online obchodování jsou online obchodní poukázky k dispozici v rámci vládní národní digitální strategie a doručují je LEO.

Více o online poukázkách k obchodování

Poukázky jsou dostupné v maximální hodnotě 2 500 € nebo 50 % způsobilých výdajů (bez DPH), podle toho, která hodnota je nižší;

Žadatelé se musí účastnit informační schůzky a předtím, než vzniknou jakékoli náklady, musí být získán souhlas s poukazem;

Vlastníprácení oprávněným výdajem;

Zohlední se pouze náklady třetích stran.

Oifig Fiontair Áitiúil
Local Enterprise Office





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

Granty - národní (Irsko, ale LEADER je k dispozici v celé Evropě)

Oddělení pro umění, dědictví, regionální, venkovské a gaeltachtské záležitosti
je programovým manažerem pro LEADER, kde celkový rozpočet LEADER je 250 milionů EUR a je zaměřen
na „podporu sociálního začlenění, snižování chudoby a ekonomický rozvoj ve venkovských oblastech“.

Realizuje se prostřednictvím místních akčních skupin - najděte si tu svoji na



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



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



Granty - národní (Irsko, ale LEADER je dostupný v celé Evropě)

Relevantní pro centrum chuti ...



Téma vůdce	Ekonomický rozvoj, rozvoj podnikání a vytváření pracovních míst	Sociální začlenění	Venkovské prostředí
Vedlejší téma	Venkovský turismus	Základní služby zaměřené na těžko dostupné komunity	Ochrana a udržitelné využívání vodních zdrojů
Vedlejší téma	Rozvoj podnikání	Venkovská mládež	Ochrana a zlepšení místní biodiverzity
Vedlejší téma	Venkovská města		Rozvoj obnovitelné energie
Vedlejší téma	Přístup k širokopásmovému připojení		



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



Granty - národní (Irsko, ale LEADER je k dispozici v celé Evropě)



Finanční prostředky jsou omezenější než předchozí programy Leader, avšak...

- Maximální výše grantu pro soukromé organizátory je 50 %
 - Maximální míra grantu pro komunitní organizace je 75 %
 - Školicí aktivity mohou být financovány až do výše 100%
 - Mohou se použít i věcné dávky.
- 1) Formulář k vyjádření zájmu - výzvy k zaslání bankovek jsou otevřeny a uzavřeny.
 - 2) Na základě vašich poskytnutých informací se objeví oznámení o oprávněnosti v zásadě, které vás vyzývá k podání úplné žádosti o financování.

Předložení Vyjádření zájmu o grantovou pomoc LEADER nebo toto samotné uznání nelze považovat za označení, že projekt je oprávněn nebo bude oprávněn získat grantovou pomoc)



Možnosti financování sociálního podnikání

Centrem vkusu jsou transformační a inovativní obchodní modely - proto dobře fungují jako struktury sociálních podniků. Mnohécentra jsou sociálními podniky buď jako soukromé nebo komunitní sociální podniky. Je to obchodní kategorizace, která otevírá nové možnosti financování (musí to však být uvedeno ve stanovách nebo zakládajících dokumentech vaší společnosti).

Definice sociálního podniku Ministerstva obchodu a průmyslu Spojeného království je:

podniky s primárně sociálními cíli, jejichž přebytky se v zásadě reinvestují na to, co navrhuje v podniku nebo v komunitě, a nejsou poháněny potřebou maximalizovat zisk pro akcionáře a vlastníky

- Sociální podnik v současnosti předstihuje konvenční MSP z hlediska růstu a odolnosti
- Sociální podnik je o místních hrdínech. Jsou založeny v komunitě, poskytují služby pro místní lidi.
- Sociální podnik je o inovacích. Identifikují potřeby, které nejsou adekvátně řešeny (pokud vůbec), a navrhuje inovativní řešení. Často se dívají na to, co je dodáváno, a vymyslí lepší způsoby, jak uspokojit potřebu. Např. komunita timeshare kuchyně na pomoc při jídle podnikatelů s velmi malými zdroji pro založení vlastních podniků



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



Je vaše Centrum chuti sociálním podnikem?

CVIČENÍ 6: VYPLŇTE NÁŠ KONTROLNÍ SEZNAM

- Je vaše centrum ziskové podnikání založené na řešení sociálních potřeb?
- Ponechává si a reinvestuje zisky zpět do věci, která ho motivuje?
- Usiluje o transformační zlepšení, ne o přírůstkové zisky? Velké ambice?
- Inovuje a experimentuje více než tradiční modely podnikání?
- Je navržen tak, aby zaplnil mezeru ve stávajících službách, které veřejnost nemůže nebo nebude poskytovat? soukromé sektory?



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



Případové studie - [Food Cloud](http://www.foodcloud.com) - www.foodcloud.com

FoodCloud je sociální podnik, který byl
Spojuje ty, kteří mají příliš mnoho jídla, s těmi, kteří mají příliš málo. Věří ve vybudování kultury,
kde má každý možnost oslavit dobré jídlo a dozvědět se o jeho výhodách, a věří, že komunity
postavené na sdíleném jídle lze znovu objevit.



Finanční podpora od [Social Entrepreneurs Ireland](http://www.socialentrepreneursireland.com) byla životně důležitá pro rozvoj podnikání.





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



CVIČENÍ 7: Prohlédněte si video případovou studii Food Cloud



Iseult Ward a Aoibheann O'Brien
vysvětlují,
jak FoodCloud a FoodCloudHubs
spolupracují na maximalizaci
nadbytečných potravin
přerozdělovaných charitativním
organizacím v Irsku.

Klikněte a podívejte se: <https://www.youtube.com/watch?v=QAh1j6OTA9s>



Obchodní modely v sociálním podnikání

Některé z nejběžnějších rámců, které vidíme v úspěšných sociálních podnicích, jsou:

- **Křížová kompenzace** -jedna skupina zákazníků platí za službu. Zisky z toho slouží k dotování služby pro jinou, nedostatečně obsluhovanou skupinu. To znamená, že někteří nájemci platí plnou cenu, která jiným dotuje nižší cenu
- **Poplatek za službu** -Příjemci platí přímo za služby poskytované sociálním podnikům - pronájem kuchyňky
- **oblasti zaměstnanosti a dovedností** -Hlavním účelem je poskytnout příjemcům: zaměstnancům mzdy, rozvoj dovedností a pracovní školení.
- **Market Connector**- sociální podnik usnadňuje obchodní vztahy mezi příjemci a nové trhy.

Družstvo -ziskové nebo neziskové podnikání, které je ve vlastnictví těchto členů, kteří také využívají služby, poskytující prakticky jakýkoli druh zboží nebo služeb.V potravinářském sektoru vidíme mnoho příkladů družstev.

Rozhodnutí, který obchodní model by fungoval nejlépe
protože vaše okolnosti mohou být výzvou. Vraťte se k Modulu 2 a vybudujete si znalosti, které potřebujete.



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



Přístup ke zdrojům pro sociální podnikání Fond sociálních inovací Irsko

Fond sociálních inovací Irsko poskytuje **ústový kapitál** a **podporu** nejlepším sociálním inovacím v Irsku, čímž jim pomáhá **rozšírovat** a maximalizovat je **živ**. Jejich průvodce hodnocením je zajímavý...

- Jaké máte **ŘEŠENÍ SOCIÁLNÍ OTÁZKY?**
- **INOVACE** - V čem je jiná/lepší než všechno ostatní?
- **MĚŘITELNÝ VLIV** - Co můžete ukázat a popsat?
- **RŮST** Je připraven růst? Jste ochotni rozšířit jej do jiných komunit? Co by to chtělo?
- Mohlo by to vytvořit **JOBS**? Jak by to mohlo být **UDRŽITELNÉ**?
- <http://www.socialinnovation.ie/>

Community Finance (Irsko), je charitativní organizace, která poskytuje půjčky (ne granty) výlučně jiným organizacím třetího sektoru, jako jsou komunitní skupiny, charitativní organizace a sociální podniky v Irské republice. Od roku 2001 jako součást širší skupiny UCIT přidělilo více než 70 milionů EUR více než 360 organizacím na celém Irském ostrově.

Proč jsou přitažlivé? Na rozdíl od bank nevyžadují osobní záruku od organizátorů/ředitelů.

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





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



Jsou finanční prostředky dostupné od filantropických nadací pro Centrum chuti?

Filantropické nadace mají rostoucí zájem o centrumchutia širší místní a regionální potravinové systémy.

proč?

Centrum vkusu může hrát klíčovou roli nejen z hlediska ekonomického rozvoje a tvorby pracovních míst, ale také z hlediska dopadu na komunitní, zdravotní a environmentální projekty.

Filantropické nadace hledají konkrétní výsledky nebo vlivy, kterých může centrum chuti dosáhnout jako součást své práce. zlepšení přístupu ke zdravějším potravinám v konkrétním sousedství, snížení skleníkových plynů a jiných znečišťujících látek, přístup k potravinám, ekonomické rozvoj a udržitelnost životního prostředí.



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



Akciové financování

Toto je typ financování, který je v podstatě výměnou peněz za část vlastnictví v novém podniku. Tento typ financování mohou obvykle poskytnout investoři rizikového kapitálu a andělští investoři.

Výhodou použití kapitálového financování jako způsobu získání kapitálu je, že nový majitel firmy může splatit půjčenou částku během pevně stanoveného časového období. Kromě toho se nový majitel firmy může soustředit na to, aby byl jeho projekt ziskový, namísto toho, aby se musel starat o okamžité splacení investorů.

- Počáteční a startovací kapitál může pocházet od úspěšných podnikatelů a manažerů, kteří dosáhli bohatství ze svých zisků z předchozích investic. Tito lidé jsou známí jako Angel Investors alias Business Angels a „neformální soukromí investoři“.
- Angel Investors také přispívá svým know-how nebo zkušenostmi v řízení společnosti a může nabídnout cenné odborné znalosti a poradenství.
- Andělé obvykle hledají aktivní účast ve společnosti, do které investují. Angel Investors jsou primárně motivováni návratností investic a zapojení Angel Investor může často pomoci bezpečný přístup k rizikovému kapitálu nebo tradičnímu bankovní úvěry.

Zdroj:
<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 - průměrné investice

- Průměrná počáteční investice ze strany Angels Investors v EU se pohybuje mezi 50 000 EUR a 250 000 EUR jednotlivě, nebo může vytvářet syndikáty (partnerství s jinými obchodními anděly) pro investice do 500 000 EUR a více.
- Business Angels obecně investují do regionu, kde žijí, a do oblastí, v nichž mají největší odborné znalosti/znalosti.
- Nemusí nutně investovat do nových technologií, ačkoli některé se na ně specializují poskytování financí v inovativních a vysokých potenciální projekty (například centrumchutív celé Evropě).

Ideální obchodní anděl bude mít následující:

- silné obchodní výsledky;
- vynikající obchodní reference;
- schopnost investovat;
- schopnost identifikovat obchodní příležitost;
- čas investovat do vytvoření nové společnosti;
- vizi přeměnit nové příležitosti na solidní podniky;
- vytvořená propojení a příslušné průmyslové kontakty.



6 věcí, na kterých Angel Investors nejvíce záleží...

1. Kvalita, vášně, odhodlání a integrita zakladatelů.
2. Tržní příležitost, která se řeší, a potenciál společnosti stát se velmi velkou.
3. Jasně promyšlený podnikatelský plán a jakýkoli brzký důkaz o získání tahu k plánu.
4. Zajímavý obchodní model a duševní vlastnictví.
5. Přiměřené ocenění s přiměřenými podmínkami.
6. Životaschopnost získání dodatečných kol financování, bude-li dosaženo pokroku.

Akciové financování

Jednou z možných nevýhod využívání kapitálového financování k získání kapitálu je, že můžete ztratit částečnou nebo úplnou autonomii nad novým podnikáním.

Andělští investoři nebo investoři rizikového kapitálu mohou často chtít mít velký podíl ve své společnosti, do které investují, jakož i mít slovo při obchodních rozhodnutích.



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



Úvahy

- Očekáváte dostatečný růst výnosů, abyste si byli jisti, že dokážete splatit úvěr nebo investici?
- Máte obchodní případ a dokumentaci, která vzbudí důvěru, že jste přiměřeným investičním rizikem?
- Značný vlastní kapitál (dostatek vašich aktiv již zaplacených) v inkubátoru
- Písemný podnikatelský plán
- Nájemní smlouvy nebo závazky, které podporují vaši žádost
- Finanční záznamy nebo robustní projekce
- Jsou podmínky vlastního kapitálu/investice/půjčky konkurenceschopné, přiměřené a v rámci vašich možností ke splacení bez újmy na podnikání?



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



Mezinárodní zdroje - stojí za to si je prohlédnout

Jak již bylo uvedeno v tomto modulu, výzkum je klíčem k identifikaci příležitostí a maximalizaci úspěchu při hledání financování.

CVIČENÍ 8: VÝZKUM MEZINÁRODNÍ GRANTY A FINANCOVÁNÍ NADACÍ - klikněte na následující hypertextové odkazy a uveďte ty, které by se mohly vztahovat na váš mix rozvoje a financování vašeho

[Mezinárodní a zahraniční poskytovatelé grantů](#). Seznam relevantních mezinárodních webových stránek, které budou vynikajícím zdrojem pro poskytovatele grantů.

[Rada pro nadace](#). Poskytuje nástroje více než 2 000 grantovým nadacím a dárcovským organizacím, které jsou členy Council on Foundations na celém světě.

[Mezinárodní granty](#). Fundsnet, dlouhý seznam odkazů na mezinárodní granty, iniciativy, nadace a adresáře na webu.

[Mezinárodní skupina podporovatelů lidských práv](#). Přestože International Human Rights Funders Group (IHRFG) neposkytuje granty, stránka poskytuje informace o donorech, kteří je poskytují. Můžete vyhledávat podle geografie, problému (mnohé souvisejí s jídlo), typ podpory atp.



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



Další výzkum (pouze Irsko)

V Irsku jsou dva vynikající zdroje informací o nadacích:

- **Filantropie Irsko** je asociace nezávislých filantropických organizací v Irsku, včetně grantových trustů a nadací. Mají vynikající webovou stránku Looming Deadlines <http://www.philanthropy.ie/2017/01/24/funds-and-the-looming-deadlines>
- **Aktivní odkaz** www.activelink.ie Volný zdroj.

Online síť pro irské neziskové organizace

Webová stránka se aktualizuje denně a nejnovější informace o možnostech grantů/nadací se zveřejňují a rozesílají jednou týdně e-mailem.

Výborná facebooková stránka www.facebook.com/ActiveLinkIreland



4 .4 Maximalizace vašeho úspěchu při zajišťování grantů nebo vlastního financování

Příprava je klíčem k úspěchu, proto před napsáním žádosti o grant zvažte následující:

- Identifikujte problém/cíl, na který se budou hledat prostředky.
- Pokud je to možné, rozvíjejte vztahy s donormy/tvůrci grantů.
- Pravidelně komunikujte s donormy/tvůrci grantů o své práci, i když nejste v procesu podávání žádosti. Toto může vám pomohou dozvědět se o budoucím financování vyhlídky, jakož i zvýšit své šance na úspěšný návrh v budoucnosti



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



Zvažte, zda navrhovaný projekt/cíl odpovídá identifikovanému donoři (donorům).

- Naučte se filozofii tvorby grantů donorů, zájmy programu a kritéria.
- Poskytuje donor granty, které odpovídají vašim potřebám?
- Zkontrolujte účel nabízených grantů: Investice počátečního kapitálu (ne průběžné provozní náklady)? Přímá služba? jiné?
- Zkontrolujte velikost nabízených grantů včetně minimálních a maximálních odměn.
- Zjistěte, zda budete muset požádat o více grantů, a prozkoumejte, zda je to přípustné podle pokynů jednotlivých donorů.



Prohlédněte si časovou osu pro předložení a cyklus financování

- Zkontrolujte si další omezení (např. geografické preference, prioritní problémy, typ organizace, která může platit) a ujistěte se, že splňujete požadavky donorů.
- Podívejte se na počet a typ minulých ocenění udělených donorem a zjistěte, zda váš projekt vyhovuje jejich modelu a opravňuje vynaložené úsilí na přípravu soutěžního návrhu na grant.
- Prozkoumejte, jak existuje organizační shoda mezi posláním vaší skupiny/projektu a posláním vaší skupiny/projektu donor. Jak práce vaší skupiny odráží hodnoty a cíle donorů?
- To je opravdu důležité a je to základ úspěchu - mohli byste ztrácet čas žádáním o granty, které nemusí být vhodné.
- Jak váš návrh posouvá poslání donora a zároveň zůstává věrný poslání vaší skupiny?
- Zkontrolujte, zda splňujete kritéria způsobilosti. Existuje potenciální partner pro tento grant?
- Jsou potřebné odpovídající finanční prostředky (v rámci kterých vaše skupina zavazuje peníze/zdroje)?
- Před zahájením zjistěte, zda máte potřebný čas, energii a jiné zdroje pro přípravu účinné žádosti o grant.



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



Pokud můžete, domluvte si schůzku s donorem

- Zjistěte, jaký způsob prvního kontaktu upřednostňuje donor (např. e-mail, telefon, osobní setkání).
- Zkontrolujte, zda donor nabízí individuální setkání, konferenční hovor nebo briefing na webové konferenci - pokud ano, účast může stát za váš čas.
- Před setkáním zkontrolujte, zda donor nabízí často kladené dotazy (FAQ) na své webové stránce, a podrobně si je přečtěte.
- Vždy má cenu schůzku před podáním žádosti, a pokud vám to neříkají pokyny donorů v opačném případě zvažte žádost o schůzku s grantová agentura.



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



Zpět k vašemu výzkumu a skvělé přípravě:

Stanovte si osvědčené postupy, které mohou ve vaší situaci fungovat. Uved'te, jak přizpůsobíte model centra vkusu nebo „nejlepší praxi“, aby vyhovovaly potřebám a kontextu potřeb vašich potenciálních klientů

Poskytněte důkazy o potřebě

Popište aktivní zapojení cílového trhu, komunity, klíčových zúčastněných stran do definování problému nedostatku potravin a cílů projektu a plánování přístupu pro centrum .

Zdokumentujte důkazy o problému včetně údajů o rozsahu nebo úrovni problému. zpět k vašemu výzkumu Modulu 1



Vneste do svého plánovaného projektu velkou jasnost

- Načrtněte vizi a poslání vašeho projektu.
- Uved'te cíle svého projektu nebo úsilí.
- Uved'te kontext a podmínky, za kterých problém nebo cíl existuje a které mohou ovlivnit zamýšlené výsledky (např. historie úsilí, široké kulturní a environmentální faktory, ekonomické podmínky).
- Identifikujte vstupy, zdroje a bariéry - zahrňte dostupné zdroje nebo podporu a omezení nebo bariéry k dosažení cílů inkubátoru
- Státní aktivity nebo intervence - což dělá centrum vkusu, aby přineslo změnu a zlepšení (např. poskytování místa na výrobu, informace a školicí schopnosti, zlepšení podpory, cesty na trh atd.)
- Státní výstupy - přímé výsledky nebo produkty činnosti skupiny (např. počty firem využívajících centrum, počty, které zaměstnávají, vyrobené produkty, počet vyškolených lidí nebo realizovaných aktivit).
- Státem zamýšlené účinky - širší měřené výsledky nebo výsledky (mohou zahrnovat krátkodobější, střednědobé a dlouhodobější účinky).
- Popište výsledky, které očekáváte jako výsledek financování

Bud' realistický

- Popište potenciální zdroje odporu vůči projektu, formy, které může nabýt, a jak by se odpor mohl snížit.
- Popište potenciální překážky projektu, formy, které může nabýt, a jak by se daly odstranit nebo snížit.
- Stanovte si cíle a cíle, jak by měl vypadat „úspěch“.



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



Připravte si rozpočet projektu

- Na základě vašich investičních nákladů nastíněných ve cvičení 4 jasně načrtněte financování požadované pro každý typ nákladové položky (např. na stavbu a vybavení, platy, marketing). Z vašeho průzkumu financování budete vědět, kdo bude co financovat (např. některé financující organizace budou financovat kapitál, ale ne platy). Ujistěte se, že váš výzkum v této oblasti je robustní.
- Vytvořte odůvodnění rozpočtu (tj. popis toho, proč je každý typ výdajů potřebný).
- Jasně uveďte procentní úroveň dostupné grantové podpory a identifikujte vhodné odpovídající finanční prostředky nebo zdroje.



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



Plán udržitelnosti projektu

- Investoři chtějí vidět plán, jak bude projekt nebo skupina udržována (udržována) po období grantu.
- Do svého podnikatelského plánu nezapomeňte zahrnout část o udržitelnosti, abyste mohli předvídat, jaké zdroje budou potřebné k udržení organizace nebo úsilí ve střednědobém a dlouhodobém horizontu.
- Identifikujte konkrétní taktiky, které se mají použít k udržení úsilí (např. sdílení pozic a zdrojů, stát se řádkovou položkou ve stávajícím rozpočtu).



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



Před odesláním

- Zkontrolujte a kritizujte svůj návrh pomocí kritérií hodnocení donorů, abyste zjistili, zda splňuje požadavky návrhu. Požádejte někoho s omezenými znalostmi návrhu, aby vám poskytl zpětnou vazbu na základě kritérií hodnocení.
- Připravte a prezentujte konečný návrh ve formátu přijatelném pro čtenáře, který usnadní hodnotitelům grantu bodování (např. části štítků na základě osnovy a kritérií návrhu, pro zvýraznění klíčových bodů použijte tučné písmo)

TIP - Spojte se s donorem

- Postupujte a potvrďte, že návrh přišel.
- Identifikujte kontaktní osobu v grantové agentuře.
- Ujasněte si komunikační kanály, které se budou od tohoto bodu používat.



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



Být určeno!

- Zabezpečení jednoho grantu někdy vyžaduje více žádostí. Nečekejte, že se dozvíte o jedné aplikaci, než požádáte o další.
- Po přijetí zprávy od agentury poskytující granty o financování (nebo o nedostatku schváleného financování) si udělejte brífink, abyste zvážili získané poznatky a další kroky.
- Pokračujte v úsilí o diverzifikaci typů financování a typů donorů, kteří podporují vaši práci.
- Buďte vytrvalí. Velmi vytrvalý!



PŘEKONÁNÍ „NE“ PŘI HLEDÁNÍ FINANCOVÁNÍ

- Pokud recept není správný a nezískáte schválení, které jste chtěli, určité použijte tato odmítnutí jako zkušenost s učením!
- Setkání s ne může být skličující.
- Ale nedovolte, aby vás to přemohlo. Zvažte následující kroky, abyste zvýšili své šance na přehodnocení, zlepšili svůj potenciál pro získání financování v budoucnosti a obecně odbourali stres ze zajišťování financí.

Zamyslete se nad svým přístupem -buďte k sobě upřímní. Spěchali jste s aplikací? Opravdu jste si mysleli, že jste splnili priority, nebo jste se při psaní o svém projektu neuspokojili?

Požádejte o zpětnou vazbu- i když je v zamítavém dopise uveden důvod vašeho odmítnutí, žádost o verbální zpětnou vazbu vám někdy přinese plnější a otevřenější odpověď.

Jednat profesionálně. I když jste sklíčení, buďte co nejprofesionálnější. Pokud možnému podporovateli zdvořile poděkujete za jeho/její čas a za pár týdnů budete pokračovat, když nasbíráte více informací nebo upravíte svůj obchodní model, budete mít mnohem větší šanci získat toto financování.podruhé.





PŘEKONÁNÍ „NE“ PŘI HLEDÁNÍ FINANCOVÁNÍ

Zjistěte, co bylo financováno

Donoři často zveřejňují seznamy toho, co financovali.

- Co se můžete naučit z projektů, které obdrželi financované?
 - Byly projekty v jiné fázi než vy?
 - Žádali jste mnohem více (nebo méně) peněz, než obdrželi?
 - Ucházeli jste se o aktivity, které tento donor nepodpořil?

- **Zvažte své možnosti.**

Neexistuje správný nebo nesprávný způsob, jak získat financování. Pokud se zdá, že jeden kanál vytváří více překážek než příležitostí k pokroku, možná je čas změnit strategii. Zvýšení vašich šancí na získání ano by mohlo být jednoduchou záležitostí výběru správného zdroje financování, který použijete ke kultivaci financování.

- **Podívejte se na svůj obchodní model.**

Využijte odmítnutí jako příležitost k učení. Podívejte se na svůj obchodní model, zda neobsahuje velké nedostatky nebo slabé stránky. Opravením těchto mezer bude váš celkový podnikatelský nápad atraktivnější pro ostatní potenciální investory nebo investory, a může být dost na to, abyste změnilí názor vašich původních odmítačů.



4 .5 Kromě grantů se podívejte na crowdfunding

Crowdfunding je financování nového projektu získáváním mnoha malých finančních částek od velkého počtu lidí.

Tisíce podniků a organizací v celé Evropě získaly finanční prostředky prostřednictvím platform crowdfundingu, z nichž je v Evropě přibližně 600 platform crowdfundingu.

Organizace využívají crowdfunding nejen k získávání peněz online pro svůj projekt, ale zároveň k budování podpůrné komunity a vytvořit povědomí/zlepšit viditelnost.

Crowdfunding znamená množství různých modelů „fundraisingu“. Může mít podobu

Charita- když lidé darují jednotlivci, projektu nebo organizaci ,přičemž výměnou nedostávají žádnou finanční ani materiální náhradu

Předprodej -když lidé přispějí k vytvoření specifického produktu, například. timeshare kuchyně může předem prodat výrobní čas za poplatek předem

Peer-to-Peer půjčky- půjčky od více věřitelů prostřednictvím online platformy, přičemž každý věřitel půjčuje (malou) částku výměnou za finanční kompenzaci - používá se na projekty sociálního podnikání

Různé platformy umožňují různé modely získávání finančních prostředků. Pro úspěšnou kampaň je nezbytné najít správný model financování pro váš projekt.

Výhody:Crowdfunding může poskytnout přístup ke kapitálu bez majetkových podílů nebo přísné byrokracie.

Nevýhody:Většina platform crowdfundingu má model „Vše nebo nic“, což znamená, že pokud není dosaženo cíle financování kampaně, všechny příspěvky se vrátí podporovatelům. Mnoho projektů se nikdy nerozjede, což může být frustrující vzhledem k množství času, které můžete strávit nastavováním kampaně.

Některé platformy crowdfundingu založené na darech umožňují „Take it all“, což znamená, že i když nedosáhnete své cílové částky, stále si můžete ponechat darovanou částku ve své kampani.



Různé platformy účtují různé poplatky v závislosti na modelu, který jste si vybrali.

- **Poplatek za hostování platformy:**

Některé platformy, i když ne všechny, účtují počáteční náklady jen za hostování vaší kampaně. Tyto náklady se pohybují od 0 do 300 EUR a budou účtovány všem projektům bez ohledu na to, zda se jim podařilo získat finanční prostředky nebo ne. Před spuštěním kampaně se zeptejte platformou, jaký poplatek se na ně vztahuje.

- **Poplatek za úspěch:**

Většina platform crowdfundingu si vezme určité procento z celkové vybrané částky. Procento se liší od platformy k platformě a pohybuje se mezi 3 % a 12 % z celkového sklizeného množství.

- **Poplatky za zpracování platby:**

Prohlédněte si také servisní poplatek za každou uskutečněnou transakci. Obvykle je tento poplatek v průměru 3%. Například z každého daru/investice 100 EUR se na kampaň dostane pouze 97 EUR.

Důkladně zkontrolujte každou platformu, abyste posoudili skutečné náklady

.



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



Podívejme se na klíčové platformy crowdfundingu - [Peerbackers](#).

Peerbackers , trvale uznávány jako jedna z nejlepších crowdfundingových webových stránek v tomto odvětví, se zaměřuje na financování podnikatelů a inovátorů. Platforma hostila tisíce podnikatelských projektů z celého světa

partneři viděli tak vysokou míru selhání v oblasti crowdfundingových projektů, spustili Crowdfunding Academy s cílem nabídnout vzdělávání a podporu těm, kteří chtějí crowdfunding.

<http://crowdfundingacademy.com/>

Tím, že retailovým investorům umožňuje investovat přímo do řady důvěryhodných investičních nástrojů a budovat skutečně diverzifikované portfolio, Investing Zone se sídlem ve Spojeném království přemostňuje propast mezi běžným investováním a nekótovanými akciemi.

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



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



Příklad Crowd Funded Food Training, USA

Muscolo Meat Academy spustila úspěšnou crowdfundingovou kampaň na podporu školení a certifikace 15 studentů prostřednictvím intenzivního, praktického 9měsíčního programu v Chicagu, IL. Cíl vysbírat 30 000 USD byl překročen o 1 147 USD. Odkaz na kampaň: www.barnraiser.us/projects/help-enroll-tomorrow-s-butchers

 **BARNRAISER** [DISCOVER](#) [PROJECTS](#) [FOR BUSINESS](#)  [Ex Artisan Cheese](#) 



Help Enroll Tomorrow's Butchers

By [Muscolo Meat Academy](#) Training the next generation of butchers through Certification: Muscolo Meat Academy

[Follow](#)



\$31,147

of \$30,000 goal

\$31,147

PLEDGED

104%

FUNDED

FUNDED

AUG 8, 2015

Successfully Funded!

[SHARE](#) [Favorite](#)

This project will only be successful if \$30,000 is pledged by 8/8/15 at 05:59

Číslo projektu: 2020-1-SK01-KA202-078207



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



Irské PLATFORMY DAVOVÉHO FINANCOVÁNÍ

Propojené finance:

Crowdfundingová stránka ve vlastnictví Irska s výhodnými provizními sazbami.

Sazba: 2,5% provize

Webstránka: www.linkedfinance.com

iCrowdFund:

Irská crowdfundingová společnost z kurzu: 4% provize

Webstránka: www.icrowdfund.ie





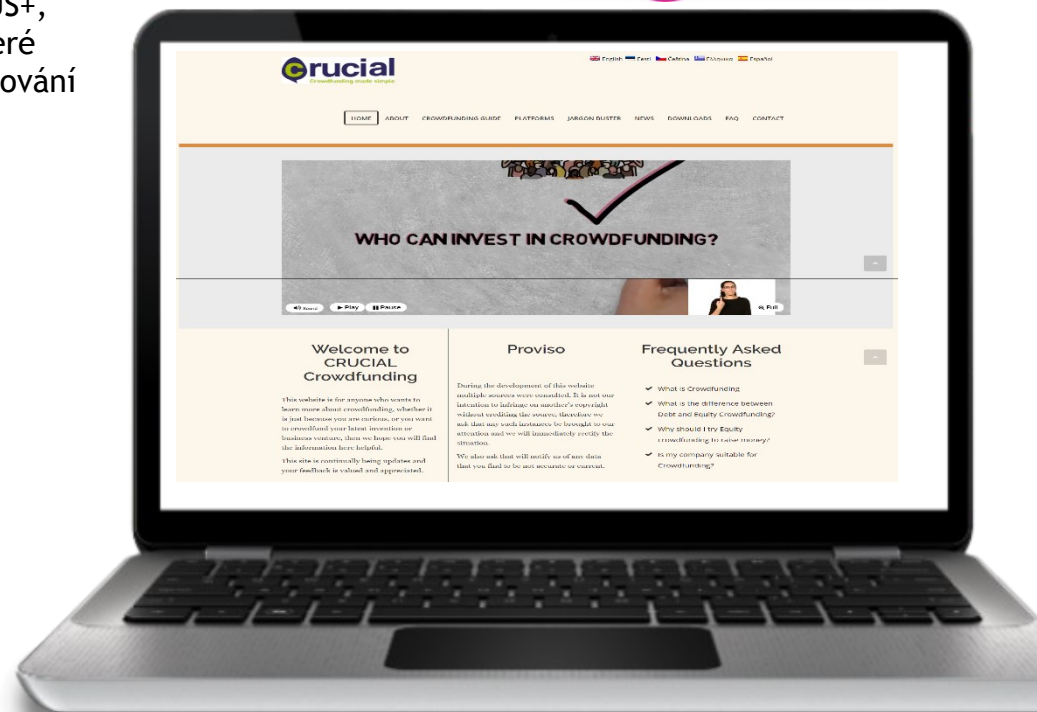
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

CRUCIAL Crowdfunding je projekt podporovaný programem ERASMUS+, jehož cílem je informovat všechny různé zainteresované strany, které mohou potenciálně profitovat z tohoto inovativního způsobu financování podnikatelských aktivit.

Webová stránka projektu: <http://crucialcrowdfunding.com>

Crucial Crowd Funding Resources -

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



Cvičení 9: Stáhněte si a zkontrolujte Crucial Crowdfunding

Zdroje - jak to dělají
aplikovat na svůj plán?

Dostupné jazyky

English Eesti Čeština Ελληνικά Español



4 .6 Získání firemní podpory

Korporace utratí každý rok miliony eur na firemní sponzorství. Centrum chuti přitahuje takové financování (např. The Food Hub, Irsko přilákalo 5-cifernou částku od národního maloobchodníka). Kroky

1. Prozkoumejte korporace nebo společnosti se silným zastoupením v potravinářské komunitě a identifikujte ty, které se zavázaly k vaší misi potravinového inkubátoru.
2. Využijte osobní vztahy - Zeptejte se svých kontaktů na jejich kontakty.
3. Rozviňte svou nabídku: Připravte si dobrou myšlenku nabídky, která poskytuje řadu možností, jak se zapojit a podpořit vaši práci
4. Pochopte motivaci sponzorů - v první řadě jde o budování značky: marketing, společenskou zodpovědnost. Pokud je váš projekt v souladu s jejich filantropickým úsilím, máte větší šanci získat jejich podporu.
5. Vytvořte a pošlete dopis - Buďte zaníceni: Pokud jste vy a váš výbor nadšeni pro věc a vaši komunitu/sociální podnik, bude zářit a bude nakažlivý pro lidi kolem vás. Zahrňte jasnou výzvu k akci pro další krok, co chcete, aby udělali - setkali se, navštívili váš projekt atd.
6. Následné kroky - Musíte předpokládat, že potenciální sponzoři vás nebudou kontaktovat přímo; je vaší zodpovědností kontaktovat je
7. Splňte to, co slíbíte: Nikdy nedokážete dostatečně ocenit podporu společností, pokud jde o váš projekt. Nadměrné doručení!



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



Zvyšte své šance na získání firemní podpory

- Vybudujte si silnou online přítomnost prostřednictvím sociálních médií a skvělé webové stránky.
- Co víte o své demografii? Víte, kdo se zabývá vaším inkubátorem a proč?
- Spolupracovali jste už s firemními sponzory? Máte reference od vedoucích pracovníků společnosti o hodnotě vaší organizace? Uvádíte spojení v press kitech nebo jiných marketingových materiálech?
- Dostávají jiné organizace podobné té vaší firemní sponzorství?
- Různé typy dárců vyžadují odlišný přístup. Je důležité poznamenat, že společnosti mohou darovat hotovost, ale mohou také darovat využití jejich služeb nebo reklamní podpory. Mohou také založit zaměstnanecké dobrovolnické skupiny, které pak darují svůj čas a dovednosti. To může být velmi cenné.