



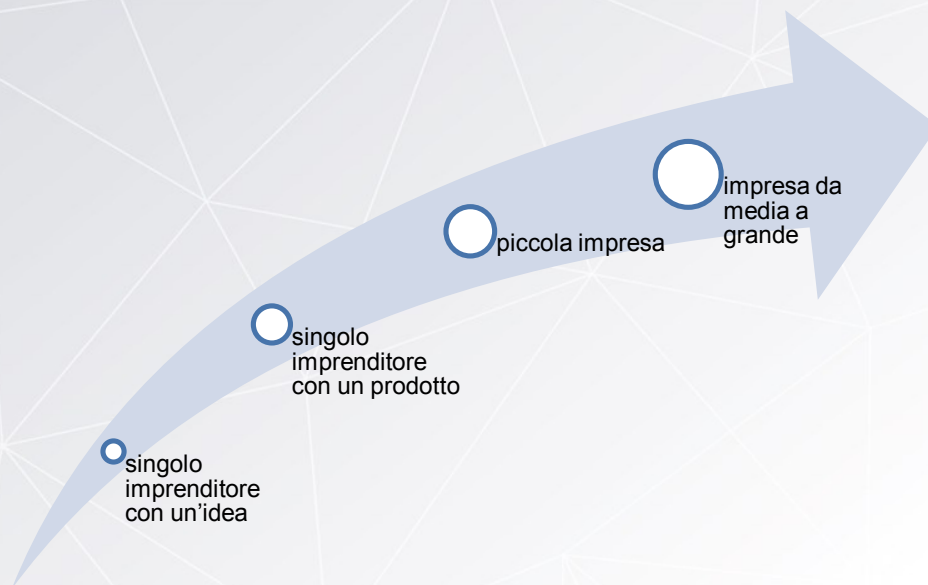
Finanziare una start up

donata.folesani@aster.it

Argomenti

- ✓ Fasi di sviluppo, fabbisogni finanziari, fonti di finanziamento
- ✓ Mappa delle principali opportunità e agevolazioni
- ✓ Pronti per l'investitore? Come presentarsi
- ✓ Servizi e iniziative di ASTER

Fasi di sviluppo, fabbisogni finanziari, fonti di finanziamento



	singolo imprenditore con un'idea	singolo imprenditore con un prodotto	piccola impresa	impresa da media a grande
modello di business	basato sull'idea	basato su un prototipo	basato su un prodotto o servizio	basato su più prodotti e servizi
prodotto	ancora da sviluppare	il prototipo è stato realizzato ma la linea di produzione deve essere ancora sviluppata	obiettivo: estendere la gamma di prodotti/servizi	obiettivo: estendere e mantenere la posizione competitiva sul mercato
garanzia	sono disponibili solo garanzie personali	garanzie personali e possibili diritti di proprietà intellettuale del prototipo	alcune garanzie e track-record disponibili	garanzie e track-record
finanza	necessità di fondi di seed e orientamento al business	necessità di microcredito e orientamento al business	microcredito, project-based financing e working capital	debito, equity o project-based financing

Fasi di sviluppo, fabbisogni finanziari, fonti di finanziamento

DEFINIZIONE DELL'IDEA D'IMPRESA

FATTIBILITA' E COSTITUZIONE DEL TEAM

AVVIO DELL'IMPRESA

CONSOLIDAMENTO DELL'IMPRESA

ATTIVITA'	<ul style="list-style-type: none"> – generazione dell'idea – analisi e valutazione dell'idea – elaborazione del prodotto – formazione del team – prime analisi di mercato e dei clienti – ricerca di concorrenti/analisi di anteriorità, brevetti esistenti – test di fattibilità del prodotto/servizio – primo business plan 	<ul style="list-style-type: none"> – costituzione dell'impresa – sviluppo della tecnologia/prodotto – brevettazione – ricerca del management adatto – assunzione di personale – ricerca e acquisizione dei primi clienti "paganti" – sviluppo strategia di marketing – industrializzazione – aggiornamento business plan 	<ul style="list-style-type: none"> – inizio produzione – introduzione sul mercato – penetrazione e affermazione presso i clienti – incremento forza-lavoro produttiva – gestione portafogli multipli di ordini – produzione pre-serie o serie – accordi "quadro" con fornitori 	<ul style="list-style-type: none"> – ampliamento della capacità produttiva – ampliamento dei canali di vendita – evoluzione struttura organizzativa
TIPOLOGIE DI SPESA	Prime spese di sviluppo: ricerca, personale	Spese di costituzione spese di personale, prime spese di marketing e di produzione,	Spese di personale, spese di marketing e di produzione	
FONTI FINANZIARIE	Capitale proprio dei soci + capitale di debito + capitale di rischio			
	Autofinanziamento Business Angels Venture Capital Strumenti di finanza agevolata Incubatori/Parchi scientifici Crowdfunding		Autofinanziamento Private equity	Private equity Merchant bank Borsa
VALORE FINANZ (IN MEURO)	0,5	1-3	2-5	5-10

Fasi di sviluppo, fabbisogni finanziari, fonti di finanziamento

Attività

- Ricerca di diversi clienti e gestione portafogli multipli di ordini
- Produzione pre-serie o serie
- Accordi quadri con fornitori
- Espansione forza lavoro verso il basso (impiegati/operai)

Il fabbisogno della start-up serve a coprire le spese del personale e le spese di marketing e produzione

Attività

- Sviluppo della tecnologia/prodotto
- Brevettazione (se possibile)
- Prime assunzioni nella società
- Ricerca, ed acquisizione, primi clienti paganti
- Sviluppo strategia di marketing

Il fabbisogno della start-up serve a coprire le spese del personale e le prime spese di marketing e produzione

Attività

- Generazione dell'idea
- Formazione del team
- Prime analisi di mercato e clienti
- Ricerca di concorrenti/brevetti esistenti
- Test di fattibilità prototipo
- Primo business plan di concetto

Il fabbisogno della start-up è spesso ridotto e serve a coprire le prime spese di sviluppo (solitamente ricerca e personale)

Fasi di sviluppo, fabbisogni finanziari, fonti di finanziamento

FONTI DI FINANZIAMENTO

➤ **CAPITALE DI DEBITO**

È il capitale di un'impresa costituito da crediti concessi da soggetti terzi. Comprende i debiti di regolamento (debiti concessi dai fornitori, ossia le dilazioni di pagamento) ed i debiti di finanziamento (prestiti bancari, mutui, scoperti di conto corrente e prestiti obbligazionari)

➤ **CAPITALE DI RISCHIO**

Capitale di finanziamento di un'impresa, costituito dal capitale investito dall'imprenditore o dai soci. E' costituito dai conferimenti iniziali e successivi (capitale sociale) in denaro o in natura e dagli utili non distribuiti ai soci ed impiegati nell'impresa per l'autofinanziamento

➤ **FINANZIAMENTI E CONTRIBUTI PUBBLICI**

➤ **CROWDFUNDING**

Fasi di sviluppo, fabbisogni finanziari, fonti di finanziamento

CAPITALE DI DEBITO

➤ **INDEBITAMENTO A BREVE, MEDIO E LUNGO TERMINE CON SOGGETTI TERZI**

- Obbligo di rimborso, con modalità e tempi predefiniti in relazione alla tipologia di strumenti e agli accordi contrattuali
- Remunerazione determinata in base ad un tasso di interesse, fisso o variabile, pattuito contrattualmente

➤ **TIPOLOGIE**

- Finanziamenti bancari a breve
- Obbligazioni
- Mutui
- Leasing
- Factoring
- Finanziamento soci
-

CAPITALE DI RISCHIO

➤ AUTOFINANZIAMENTO

➤ AUMENTO DI CAPITALE SOCIALE: VECCHI E NUOVI SOCI

- Investitori privati
- Business Angels
- Investitori istituzionali: venture capital
- Mercato con la quotazione

Fasi di sviluppo, fabbisogni finanziari, fonti di finanziamento

CAPITALE DI DEBITO	CAPITALE DI RISCHIO
Finanziamento a breve, medio e lungo termine	Finanziamento a medio e lungo termine
Prevede precise scadenze di rimborso a prescindere dall'andamento dell'impresa	Non prevede scadenze di rimborso e il disinvestimento avviene di norma con cessione al mercato o a terzi, senza gravare l'impresa
E' una fonte rigida di finanziamento la cui possibilità di accesso è vincolata alla presenza di garanzie e alla generazione di cash flow	Non sono richieste garanzie
Il debito richiede il pagamento regolare di interessi a prescindere dall'andamento dell'azienda ed è garantito dal mantenimento del valore degli attivi	La remunerazione del capitale dipende dalla crescita di valore dell'impresa e dal suo successo
L'assistenza fornita è di tipo accessorio al finanziamento	L'investitore nel capitale di rischio rappresenta un partner che può fornire consulenza strategica e finanziaria

fonte: AIFI Guida Pratica al Capitale di Rischio, (2000)

FINANZIAMENTI e CONTRIBUTI PUBBLICI

COSA

- forme di supporto finanziario a copertura (di solito parziale) di spese di personale, acquisto di macchinari e attrezzature, costi esterni, consulenza, sostenuti per la realizzazione del progetto
 - **contributo fondo perduto**
 - **contributo in conto interessi**
 - **finanziamento agevolato**
- opportunità di accedere a percorsi e servizi formativi, di accelerazione, di supporto, di consulenza

CHI

soggetti pubblici (Europa, Regione, enti locali, ASTER)

COME

partecipazione a procedure di evidenza pubblica ('bando')
presentazione di una domanda/application con progetto dedicato

CROWDFUNDING

forma di finanziamento dal basso sfruttando la rete per **realizzare progetti ed idee innovative**

- ✓ **donation based**, presume la raccolta di fondi per iniziative senza scopo di lucro
- ✓ **reward based**, che prevede, in cambio di una donazione in denaro, una ricompensa non monetaria: la ricezione di un premio, normalmente rappresentato dal prodotto o dal prototipo oggetto di realizzazione mediante il finanziamento, oppure un riconoscimento immateriale, come un ringraziamento pubblico sul sito della società neo costituita
- ✓ **lending based**, che si basa sui microprestiti a persone o imprese
- ✓ **equity based**, che prevede la partecipazione al capitale sociale dell'impresa e che attualmente è l'unica forma regolamentata in Italia dalla [Consob](#)

Accesso al credito – la garanzia

I CONFIDI REGIONALI

Organismi senza fini di lucro diffusi su tutto il territorio e voluti dalle associazioni di categoria

il loro compito è quello di facilitare l'accesso al credito bancario da parte, delle imprese associate, di solito pmi, fornendo garanzie che aumentano il loro potere contrattuale di fronte agli istituti di credito

<http://www.unifidi.eu/Home.aspx>

<http://www.cofiter.it/>

<http://www.cooperfidiitalia.it/it/territori/area-emilia-romagna.aspx?idC=61712&LN=it-IT>

Mappa delle principali opportunità e agevolazioni

Accesso al credito – la garanzia

IL FONDO DI GARANZIA

<http://www.fondidigaranzia.it/>

COSA E'

intervento pubblico di garanzia sul credito attivato a fronte di finanziamenti concessi da banche, società di leasing e altri intermediari finanziari (qualunque operazione finanziaria nell'ambito dell'attività imprenditoriale)

PER CHI

Imprese e professionisti – tutti i settori - che hanno difficoltà ad accedere al credito bancario senza idonee/sufficienti garanzie

IN CHE MISURA

fino ad un massimo dell'80% del finanziamento, per ciascuna impresa o professionista un plafond massimo di 2,5 milioni di euro (anche su più operazioni)

COME FARE DOMANDA

NO domanda direttamente al Fondo.

- rivolgersi a una banca per richiedere il finanziamento e, contestualmente, richiedere che sul finanziamento sia acquisita la garanzia diretta. Sarà la banca stessa ad occuparsi della domanda
- rivolgersi a un Confidi che garantisce l'operazione in prima istanza e richiede la controgaranzia al Fondo.

Tutte le banche sono abilitate a presentare le domande mentre occorre rivolgersi ad un confidi accreditato.

Mappa delle principali opportunità e agevolazioni

Accesso al credito

IL MICROCREDITO

COSA E'

strumento finanziario che ha lo scopo di rispondere alle esigenze di inclusione finanziaria di coloro che presentano difficoltà di accesso al credito tradizionale

Non solo prestito di piccolo importo, ma anche offerta integrata di servizi finanziari e non finanziari

attenzione alla persona: accoglienza, ascolto e sostegno dalla fase pre-erogazione a quella post-erogazione - attenzione alla validità e sostenibilità del progetto

- microcredito **imprenditoriale**: giovani, donne, disoccupati, immigrati, ecc., che intendono avviare o potenziare un'attività di microimpresa o di lavoro autonomo e che hanno difficoltà di accesso al credito bancario
- microcredito **sociale**: soggetti vulnerabili dal punto di vista sociale ed economico

PER CHI

- Lavoratori autonomi (professionisti iscritti o non iscritti agli ordini) o imprese individuali, titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con massimo cinque dipendenti
- Società di persone, s.r.l. semplificate, società cooperative titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con massimo dieci dipendenti

COSA

- Acquisto di beni o servizi direttamente connessi all'attività svolta (compreso il pagamento dei canoni di leasing, il micro leasing finanziario e il pagamento delle spese connesse alla sottoscrizione di polizze assicurative)
Retribuzioni di nuovi dipendenti o soci lavoratori
Sostenimento dei costi per corsi di formazione aziendale

IN CHE MISURA

Fino a 25.000 Euro

Mappa delle principali opportunità e agevolazioni

Start up innovative – accesso a capitali e finanza





Facilitazioni per l'accesso al credito

Accesso preferenziale al
Fondo Centrale di Garanzia:

- Gratuità dell'intervento
- Priorità nell'istruttoria
- La garanzia è **a valere su un massimo dell'80% dell'operazione**, senza valutazione del business plan o dei dati di bilancio, e senza garanzie accessorie da parte della banca
- **l'importo massimo garantito per ogni impresa è di 2,5 mln €** da utilizzare eventualmente attraverso più operazioni fino a concorrenza del tetto stabilito





Smart&Start Italia

Uno schema di **finanziamento agevolato** rivolto alle startup innovative di tutta Italia.

- **200 mln €** fino a esaurimento fondi (rifinanziati con Legge di Bilancio 2017), per programmi di spesa tra **100mila** e **1,5 mln €**
- **Mutui a tasso zero per 70% spesa totale** (80% per startup a maggioranza femminile o under 35)
- Quota del 20% a fondo perduto per le startup delle regioni Convergenza
- **Tutoring tecnico-gestionale per startup con meno di 12 mesi**

Per informazioni: <http://www.smartstart.invitalia.it>





Incentivi all'investimento

- **per le persone fisiche**, detrazione dall'imposta lorda sui redditi pari al **30%** (fino al 2016: 19%) della somma investita nelle startup innovative fino a un importo massimo di **1 milione di euro** (fino al 2016: 500mila euro).
- **per le società**, deduzione dal reddito imponibile pari al **30%** (fino al 2016: 20%) della somma investita nel capitale sociale delle startup innovative, nei limiti di un importo massimo pari a **1,8 mln €**
- **l'investimento può essere effettuato anche indirettamente** per il tramite di OICR o altre società di capitali che investono prevalentemente in startup e PMI innovative
- l'agevolazione è condizionata al **mantenimento dell'importo dell'investimento per un periodo di almeno 3 anni**



Start up innovative – accesso a capitali e finanza



Equity crowdfunding

- Italia 1° Paese al mondo a introdurre normativa ad hoc (Regolamento Consob n. 18592/2013)
- Novità post Investment Compact (delibera n. 19520 24/2/2016):
 - Estensione alle **PMI innovative**, agli **OICR** e alle **altre società** che investono prevalentemente in startup innovative e in PMI innovative
 - **Dematerializzazione del trasferimento delle quote di startup innovative e PMI innovative**, in deroga alla disciplina ordinaria, con conseguente riduzione degli oneri, in un'ottica di fluidificazione del mercato secondario
 - **Ampliamento della nozione di investitori professionali** per soddisfare regola 5% per la sottoscrizione del capitale (vengono inclusi i business angel)



Mapa delle principali opportunità e agevolazioni

Start up innovative – accesso a capitali e finanza



Invitalia Ventures

Invitalia Ventures nasce per accelerare lo sviluppo delle imprese ad alto contenuto innovativo (startup e PMI innovative).

La società (SGR), controllata da **Invitalia** (Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, di proprietà del Ministero dell'Economia), gestisce il fondo di Venture Capital Italia Venture I.

Con una dotazione di 50 mln €, **Italia Venture I** agisce in co-investimento con operatori privati nazionali e internazionali, per rafforzare la venture industry e le startup e PMI innovative italiane.

Visita il sito www.invitaliaventures.it



Mapa delle principali opportunità e agevolazioni

Incentivi camerali alle imprese

<http://www.bo.camcom.gov.it/Promozione-e-Internazionalizzazione/contributi-e-finanziamenti>

Regione Emilia-Romagna

<http://imprese.regione.emilia-romagna.it/finanziamenti-aperti>

I Fondi della RER

<http://www.aster.it/helpdesk-pronti-per-linvestitore/i-fondi-della-regione-emilia-romagna>

Dall'Europa

ACCESS TO FINANCE

prestiti e capitale di rischio con il sostegno dell'Unione Europea

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_it.htm

Piattaforme di EQUITY CROWDFUNDING

<http://www.consob.it>

<http://www.equitycrowdfundingitalia.org/>



Mapa delle principali opportunità e agevolazioni

dalla Regione Emilia-Romagna

bando start up innovative della Regione Emilia-Romagna

<http://www.regione.emilia-romagna.it/fesr/opportunita/2017/start-up-innovative-2017>

Fondo Regionale Microcredito

<http://imprese.regione.emilia-romagna.it/Finanziamenti/industria-artigianato-cooperazione-servizi/fondo-regionale-microcredito>

<http://www.unifidi.eu/Microcredito/Introduzione.aspx>

Fondo Multiscopo

a livello nazionale

Smart&Start

<http://www.smartstart.invitalia.it/site/smart/home.html>

IL FONDO DI GARANZIA

<http://www.fondidigaranzia.it/>

Fondo Regionale Microcredito

- fondo rotativo della Regione Emilia Romagna
- rivolto a piccole imprese e professionisti
- finanzia lo sviluppo di piccole iniziative imprenditoriali e professionali e promuovere la crescita e la formazione delle persone
- finanziamenti agevolati di importo compreso tra €. 5.000 ed €. 15.000
- durata compresa tra 36 e 60 mesi
- gestito da Unifidi <http://www.unifidi.eu/Microcredito/Introduzione.aspx>

Fondo Regionale Microcredito

BENEFICIARI

Lavoratori Autonomi e Liberi Professionisti che:

- abbiano domicilio fiscale e operino in Emilia Romagna;
- siano titolari di partita IVA da minimo un anno e non oltre 5 anni alla data di presentazione della domanda;
- abbiano un fatturato negli ultimi 12 mesi compreso tra €. 15.000 ed €. 75.000

Imprese individuali, società di persone, S.r.l. Semplificate e Soc. Cooperative che:

- siano operanti Emilia Romagna;
- siano attive da minimo un anno e non oltre 5 anni alla data di presentazione della domanda;
- abbiano un fatturato negli ultimi 12 mesi compreso tra €. 15.000 ed €. 100.000
I richiedenti non dovranno avere debiti bancari a breve termine superiori ad €. 50.000

Fondo Regionale Microcredito

INTERVENTI AMMESSI

- acquisizione di beni, comprese le materie prime necessarie alla produzione di beni o servizi e di merci destinate alla rivendita, o di servizi strumentali all'attività svolta
- corsi di formazione, anche di natura universitaria o postuniversitaria, volti ad elevare la qualità professionale e le capacità tecniche e gestionali del lavoratore autonomo, dell'imprenditore e dei relativi dipendenti
- esigenze di liquidità connesse allo sviluppo dell'attività, compreso il costo di personale aggiuntivo
- investimenti in innovazione, in prodotti e soluzioni di ICT, sviluppo organizzativo messa a punto di prodotti e/o servizi che presentino potenzialità concrete di sviluppo e consolidamento di nuova occupazione

Le spese sono ammissibili con retroattività massima di 3 mesi antecedenti alla data di presentazione della domanda di agevolazione.

Il progetto dovrà essere rendicontato entro 12 mesi dalla data di erogazione.

Spese non Ammissibili: Iva, Imposte e tasse, Consolidamento debiti pregressi.

Pronti per l'investitore? Come presentarsi

Essere 'Investor Ready' significa.....

- Comprendere gli elementi chiave che l'investitore vuole conoscere
- Mettersi nella “testa” dell'investitore “in his/her shoes”
- Sapere come “posizionare” la propria proposta
- Fare molto lavoro di affinamento a lot of homework and of rehearsing

In sintesi.....

Have a **real-world viable and fundable business opportunity!**

Pronti per l'investitore? Come presentarsi



Il tuo progetto imprenditoriale non è “investment ready” se ...



- Il management team non è realmente motivato e coinvolto nel progetto imprenditoriale
- Il Business plan è povero (o non esiste!)
- Non c'è evidenza di un'esigenza della domanda o non ci sono opportunità di mercato
- Il business model non è sostenibile
- Le proiezioni finanziarie non sono state dovutamente considerate



Pronti per l'investitore? Come presentarsi



“Tu” non sei investor ready se ...

- Non sei focalizzato verso una crescita rapida (non ambizioso)
- Non sei pronto ad accettare le regole dell'investitore
- Non accetti che l'investitore sia coinvolto nel processo decisionale e nella gestione dell'azienda
- Pretendi di ottenere i soldi in due settimane senza essere coinvolto in un processo di due diligence ...



Pronti per l'investitore? Come presentarsi

- **Business model** - describe come la nuova iniziativa imprenditoriale sarà in grado di generare profitto
- **Business plan** - il documento che contiene il Business Model e riporta la previsione finanziaria lungo un arco temporale di 3/5 anni che deriva dalla *business idea* descritta nel Business Model. E' quindi la parte finale di sintesi, tipicamente destinata agli interlocutori finanziari, della strategia riportata nel Business Model
- **Elevator Pitch** – rappresentazione sintetica della business idea

Elevator Pitch

"The fundamental ingredients"



- ✓ team;
- ✓ problem & solution;
- ✓ product;
- ✓ market;
- ✓ business model;
- ✓ competition;
- ✓ go to market;
- ✓ financial plan;
- ✓ exit.

Servizi e iniziative di ASTER

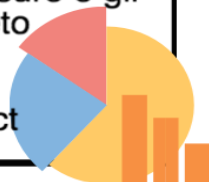
INFODESK

Per fissare un incontro con un mentor per un primo orientamento



INCONTRA IL COMMERCIALISTA

Su temi fiscali, amministrativi e societari, sulle misure e gli strumenti del Decreto Crescita 2.0, Decreto Lavoro e Investment Compact



KICK-ER

Il servizio di orientamento e accompagnamento alla realizzazione di campagne di reward-based crowdfunding per startup



INCONTRA GRATUITAMENTE
I NOSTRI ESPERTI



PRENOTA IL TUO APPUNTAMENTO
ONE-TO-ONE

HELPDESK PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Consulenza su come per proteggere e trasferire la proprietà intellettuale



PRONTI PER L'INVESTITORE

Per una prima analisi e valutazione dell'investor readiness del progetto imprenditoriale



FINANCER

Per idee di business e imprese innovative in cerca di capitali



Servizi e iniziative di ASTER



Sei una **startup**?

Un'impresa in crescita?

Hai un'idea di business innovativa?

Cerchi capitali e risorse finanziarie per il tuo progetto imprenditoriale?

- informazioni e orientamento per finanziare l'innovazione nella tua impresa
- prima analisi e valutazione sulla **investor readiness** del tuo progetto imprenditoriale
- indicazioni e consigli per comunicare meglio con gli investitori



Da: Aster - Donata Folesani
A: Simone Zappatini
Oggetto: Incontro del 21 ottobre 2013

A seguito del nostro incontro, ecco alcune indicazioni e consigli di orientamento per il vostro progetto imprenditoriale.

Suggerimenti

Tipologia di investitore

In considerazione dello stadio di sviluppo del progetto, le fonti di finanziamento da ricercare in questa fase (*seed*) sono da individuare anche in opportunità e programmi di finanza agevolata, studi di natura pubblica, che prevedano la possibilità di accedere a premi e a borse di studio/lavoro. Nell'individuare questi programmi porre attenzione ai requisiti di partecipazione e all'impegno richiesto al candidato in termini di impegno temporale, in considerazione delle tue esigenze di flessibilità e di mobilità legate alla professione attuale.

Il finanziamento attraverso *business angels* o fondi di *venture capital* è una opzione che potrà essere eventualmente valutata in uno stadio successivo di sviluppo del progetto quando potrà essere prospettato un ritorno sull'investimento. Si evidenzia che sia i *business angels* che i fondi di *venture capital* operano entrando a far parte della compagine sociale.

Valutare di partecipare ad un percorso formativo di accompagnamento allo sviluppo della attività imprenditoriale.

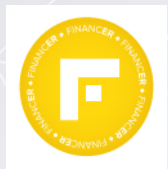
Business plan

In ogni caso, si suggerisce di non prendere contatti con investitori prima di aver completato il *business plan* e di maturare esperienze di contatto con gli investitori intensificando la partecipazione, per esempio, a *pitch* con una presentazione in ppt max di 10 slide. A questo proposito è opportuno tenersi aggiornati e verificare le start up competition organizzate in Italia

Per un supporto per preparare il business plan e l'elevator pitch puoi consultare la guida IBAN allegata e anche <http://www.youtube.com/watch?v=PoMba5eJlDQ>.

Nel caso in cui siate interessati a investitori stranieri è necessario tradurre in inglese il vostro business plan.





FINANCER

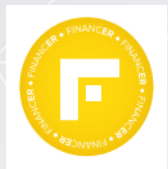
<http://financer.aster.it>

CERCHI **capitali** e **risorse finanziarie** per il **business plan**?

SEI un **investitore** in capitale di rischio, un operatore **finanziario**, un istituto di credito, un **business angel** in cerca di business innovativi e progetti promettenti?

Un luogo in cui:

- imprenditori, attuali e potenziali, presentano al mercato la propria business idea o il proprio progetto di d'innovazione
- investitori e finanziatori fanno scouting di business innovativi e promettenti

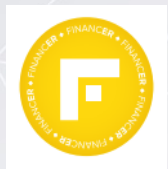


FINANCER

<http://financer.aster.it>

per le **start up**:

- presentazione “**guidata**” del business plan in piattaforma
- **pre-screening** e primo incontro informativo
- business plan reso **visibile** agli investitori e finanziatori in piattaforma
- analisi e valutazione – **report di advisoring**

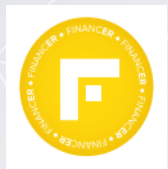


FINANCER

<http://financer.aster.it>

Quali le informazioni importanti nel business plan: i **9 step**

1. Sommario
2. Team
3. Business model
4. Mercato
5. Piano operativo
6. Capitali e risorse necessari
7. Budget di progetto
8. Bilanci
9. Fattori di rischio



FINANCER

<http://financer.aster.it>

Il Report di Advisoring:

1. Team imprenditoriale
2. Mercato di riferimento
3. Prodotto/Servizio proposto
4. Proposta imprenditoriale
5. Piano economico/finanziario

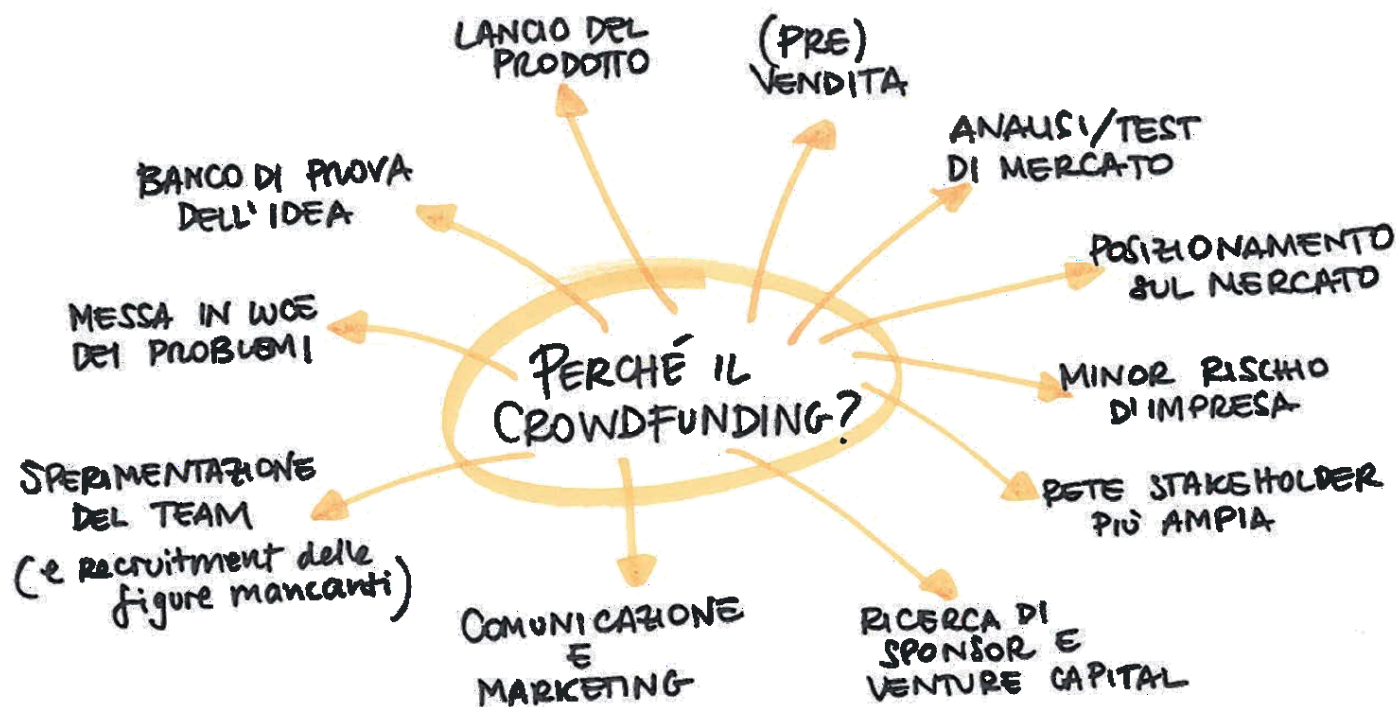
Considerazioni finali



*0= non coerente;
1= debole;
3= sufficiente;
4= buono;
5= eccellente*

KICK-ER

SERVIZIO DI ORIENTAMENTO E ACCOMPAGNAMENTO
AL REWARD-BASED CROWDFUNDING
PER L'EMILIA-ROMAGNA



Servizi e iniziative di ASTER

KICK-ER



- analisi del BP
- condizioni per il CF
- struttura della campagna reward-based
- strategia/basics
- strategia/comunicazione
- amministrazione

incontro + report personalizzato

KICK-ER

Se il beneficiario pubblica il progetto su una piattaforma di CF:

- rilancio su kick-er.it
- canali ASTER
- supporto promozionale



promo + analisi post campagna

Pronti per l'investitore?

TIPS & LESSONS LEARNT

- ✓ Have a **BUSINESS** idea
- ✓ Be Passioned and motivated (otherwise... Why an **INVESTOR** should be?)
- ✓ **BUILD** the **TEAM** – **MANAGERIAL SKILLS**
- ✓ Who read the '**NUMBERS**'?
- ✓ **SELL** the **PRODUCT** not the **IDEA**
- ✓ Already **TESTED**? Stakeholders/groups of interests already involved someway?
- ✓ Think **BIG** – have a **VISION**
- ✓ Demonstrate you are not in a **VACUUM**..... you are a problem solver
- ✓ Know Your **WAY**

Finanziare una start up

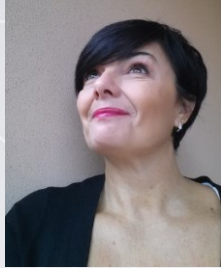


Finanziare una start up

Grazie per la vostra attenzione!



Unità STRUMENTI FINANZIARI - STAFF



donata.folesani@aster.it



martina.lodi@aster.it



elena.goldoni@aster.it



CNR Bologna Research Area
Via Gobetti, 101 - 40129 Bologna, Italy
Phone +39 051 6398099

Emilia-Romagna Region - EU Office, Rue Montoyer 21
1000 Brussels, Belgium
Phone +32 (0) 25132456

info@aster.it | www.aster.it |  @Aster_ER




ACCESS TO FINANCE


prestiti e capitale di rischio con il sostegno dell'Unione Europea

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_it.htm

Materiale promozionale | Cookies | Contatti | Mappa del sito | Informazioni su questo sito | Note legali | Italiano (it)






 **La tua Europa**

EUROPA > La tua Europa > Imprese > Finanziamenti > Finanziamenti > Cerca

 **Avvio e crescita** | **IVA e dogane** | **Vendite all'estero** | **Risorse umane** | **Requisiti dei prodotti** | **Finanze e finanziamenti** | **Appalti pubblici** | **Ambiente**

Finanziamenti

[← Indietro](#)

Condividi su     

Selezionate la regione

ITALIA

NORD-EST

Emilia-Romagna

Categoria di imprese

Impresa in fase di avviamento / lavoratore autonomo

Importo del finanziamento

Mostra tutti

Tipo di finanziamento

☒ Prestito/ garanzia ☒ Finanziamento azionario/capitale di rischio

Settore d'investimento

Scegli alcune opzioni

Fonti di finanziamento

Scegli alcune opzioni

Per parola chiave:

Ricerca **Scaricate il PDF**

visualizzate: 101 occorrenze

Intermediario Finanziario	Regione Di Attività	Tipo Di Finanziamento	Importo Del Finanziamento	Settore D'investimento	Informazioni Supplementari	Fonti Di Finanziamento
---------------------------	---------------------	-----------------------	---------------------------	------------------------	----------------------------	------------------------