



# Diversi modelli di Crowdfunding per le imprese

Vantaggi, sfide e strategie per il successo

Camera di commercio di Nuoro

## Introduzione

Il **Crowdfunding** (ovvero "finanziamento dalla folla") consente a imprenditori, aspiranti tali e start up di raccogliere fondi attraverso il supporto di un ampio numero di persone, solitamente tramite campagne su piattaforme online. Questo approccio rappresenta una delle opzioni più accessibili per chi desidera finanziare un progetto senza doversi rivolgere agli istituti bancari.

## Vantaggi del Crowdfunding

**Accesso diretto ai finanziamenti:** Dando la possibilità di ottenere capitale senza la necessità di intermediari tradizionali, il Crowdfunding riduce le barriere all'accesso ai fondi permettendo di raccogliere risorse in modo più semplice e veloce.

**Validazione del mercato:** La raccolta di fondi può servire anche come test di mercato. Il successo della campagna indica un interesse effettivo per il prodotto o servizio, offrendo una conferma preliminare della fattibilità del progetto.

**Creazione di una comunità di supporto:** I sostenitori della campagna non sono solo finanziatori, ma anche potenziali clienti interessati al progetto. La loro partecipazione attiva aiuterà a costruire una base solida di utenti che possono aiutare la crescita del progetto.

## Sfide del Crowdfunding

**Concorrenza:** Le piattaforme di Crowdfunding sono piene di progetti in cerca di finanziamenti quindi emergere tra la massa può essere difficile. È necessario distinguersi dalla concorrenza e catturare l'attenzione del pubblico.

**Tempi e impegno:** Le campagne di Crowdfunding non sono facili da gestire. Richiedono impegno nella promozione, gestione e comunicazione con i sostenitori.

**Obblighi verso i sostenitori:** Una volta che sono stati ottenuti i fondi è importante mantenere le promesse fatte ai sostenitori. Mancare di rispetto a questi impegni può danneggiare irreparabilmente la reputazione e la fiducia che i donatori ripongono nel progetto.

---

## La campagna di Crowdfunding

**Scegliere la piattaforma giusta:** Ogni piattaforma di Crowdfunding ha un pubblico e caratteristiche differenti. È importante selezionare quella che meglio si adatta al tipo di progetto proposto.

**Impostare un obiettivo di finanziamento realistico:** È necessario stabilire di quanto denaro si ha bisogno per realizzare il progetto e scegliere il modello di finanziamento più adatto. Alcune piattaforme adottano il modello **"All or Nothing" (Tutto o niente)**, in cui i fondi vengono erogati solo se l'obiettivo viene raggiunto. Questo modello è adatto per i progetti che possono essere realizzati solo se si ottiene la cifra stabilita. Altre piattaforme offrono il modello **"Keep It All" (Tieni tutto)**, che consente di trattenere qualsiasi somma raccolta, anche se l'obiettivo non è stato raggiunto. Questo modello è indicato per i progetti che possono essere avviati anche senza aver raggiunto l'importo previsto.

**Definire chiaramente il progetto:** È fondamentale presentare il progetto in modo chiaro, spiegando chi si è e perché il progetto merita di essere finanziato. È necessario essere onesti e diretti riguardo alle potenziali sfide e vantaggi. La descrizione del progetto dovrebbe essere arricchita con una presentazione video, che mostri, se possibile, anche il prodotto o il servizio in azione.

**Promuovere la campagna:** È fondamentale promuovere attivamente la campagna, ad esempio attraverso i social media o tramite la propria rete di contatti.

**Aggiornare i sostenitori e mantenere la trasparenza:** È importante aggiornare regolarmente i sostenitori sui progressi del progetto, condividendo risultati, traguardi raggiunti e sfide affrontate. Questo aiuta a mantenere il coinvolgimento e la fiducia. È necessario rispondere prontamente a domande o commenti, poiché una comunicazione trasparente è essenziale per costruire una base di sostenitori fedeli.

**Gestire i fondi e rispettare le promesse:** Dopo aver raggiunto l'obiettivo di finanziamento, è necessario utilizzare i fondi in conformità con gli impegni assunti. È importante rispettare le scadenze e mantenere informati i sostenitori sullo stato del progetto.

---

## Diversi modelli di Crowdfunding

Esistono diversi modelli di **Crowdfunding**, ciascuno con caratteristiche specifiche.

È importante conoscerli per scegliere quello più adatto alle proprie esigenze.

### Crowdfunding di ricompensa (Reward-based Crowdfunding)

Il **Crowdfunding di ricompensa** è una delle forme più popolari di finanziamento collettivo. I sostenitori contribuiscono con una donazione ricevendo in cambio una ricompensa che può variare in base all'importo donato, una donazione piccola potrebbe essere premiata con un semplice ringraziamento mentre chi contribuisce con una somma maggiore potrebbe ricevere il prodotto finale, esperienze personalizzate o altre opportunità speciali.

Questa tipologia è particolarmente utili per **lanci di nuovi prodotti**, in cui un imprenditore può raccogliere fondi per testare il mercato prima di avviare la produzione. Può essere utilizzata anche per **progetti artistici o culturali** come la realizzazione di un film, un libro o un album musicale, in questo caso il supporto del pubblico è fondamentale.

Questo modello offre quindi la possibilità di validare le idee coinvolgendo attivamente la comunità dei finanziatori.

#### Vantaggi

Uno dei principali vantaggi del Crowdfunding di ricompensa è che i sostenitori sono motivati dalla prospettiva di ottenere specifici benefici, questo potrebbe renderli più propensi a contribuire. Questo modello, inoltre, consente di validare un'idea o prodotto sul mercato prima del lancio ufficiale, riducendo il rischio di investimenti fallimentari. Un altro vantaggio importante è che, poiché non è richiesta la cessione di quote aziendali, l'imprenditore può mantenere il pieno controllo sulla propria impresa o progetto.

#### Svantaggi

Il principale rischio del Crowdfunding di ricompensa è non riuscire a rispettare le promesse fatte riguardo alle ricompense. Se la campagna cresce velocemente, infatti, può diventare

difficile gestirla. È importante pianificare bene come distribuire le ricompense promesse per evitare ritardi o problemi.

## **Crowdfunding di equità (Equity-based Crowdfunding)**

**Il Crowdfunding di equità (Equity-based Crowdfunding)** è un modello di finanziamento in cui gli investitori forniscono capitale in cambio di una partecipazione azionaria nell'impresa. Questo approccio è ideale per start up e imprese in crescita che sono disposte a cedere una parte della loro proprietà per finanziare il proprio sviluppo e costruire una rete di investitori impegnati nel successo dell'attività.

### **Vantaggi**

Con il Crowdfunding di equità gli investitori non sono solo donatori, ma co-proprietari del business, quindi sono più motivati a contribuire al successo dell'impresa.

### **Svantaggi**

Cedere parte della proprietà impresa, però, implica una riduzione del controllo sull'azienda. Gli investitori, in quanto co-proprietari, potrebbero avere voce in capitolo nelle decisioni strategiche. Inoltre, se l'impresa non ha successo, gli investitori potrebbero non ottenere i ritorni sperati, e la start up potrebbe dover affrontare difficoltà nel soddisfare le aspettative dei suoi finanziatori.

## **Il Crowdfunding di prestito (Lending-based Crowdfunding o Peer-to-Peer Lending)**

**Il Crowdfunding di prestito, o peer-to-peer lending (P2P)**, permette alle imprese di ottenere fondi tramite prestiti, che verranno restituiti ai finanziatori con gli interessi concordati, entro la scadenza prestabilita. È particolarmente utile per le piccole imprese che hanno bisogno di finanziamenti rapidi senza cedere quote di proprietà o affrontare processi bancari complessi.

## Vantaggi

I tassi di interesse offerti dal Crowdfunding di prestito sono spesso più competitivi rispetto a quelli delle banche quindi le imprese possono ottenere finanziamenti a costi più bassi. Le condizioni dei prestiti sono anche più flessibili, permettendo alle imprese di personalizzare i termini e le scadenze in base alle proprie esigenze.

## Svantaggi

Restituire il capitale preso in prestito insieme agli interessi può rappresentare un onere finanziario significativo, infatti, se l'impresa non ha entrate sufficienti, potrebbe trovarsi in difficoltà nel rispettare i pagamenti, mettendo a rischio la sua stabilità finanziaria.

## Il Crowdfunding di donazione (Donation-based Crowdfunding)

Il **Crowdfunding di donazione** è probabilmente la forma più altruistica di finanziamento collettivo, infatti, i donatori che contribuiscono al progetto non sono interessati a ricompense materiali o finanziarie ma sono motivati dal desiderio di supportare un'iniziativa che considerano importante o necessaria.

Possono trarre vantaggio dal Crowdfunding di donazione specialmente le start up focalizzate su progetti che hanno un impatto positivo sulla comunità e che hanno una missione sociale o ambientale.

## Vantaggi

Con questa forma di finanziamento non è necessario ricorrere a prestiti né cedere quote di proprietà dell'impresa. L'interesse e l'impegno verso la causa possono favorire un supporto continuo, dando vita a una rete di sostenitori leali che si sentono coinvolti nel progetto e sono pronti a supportarlo nel lungo periodo, contribuendo attivamente al suo successo.

## Svantaggi

Questa tipologia di raccolta fondi dipende esclusivamente dalla generosità delle persone, il che può rendere il processo imprevedibile e instabile.

Inoltre, non c'è alcuna garanzia di successo. Anche con un'idea valida e un progetto degno di supporto, non è detto che la campagna raggiunga l'obiettivo prefissato e, se i fondi non vengono raccolti, il progetto potrebbe non andare avanti.