



BENVENUTO NELL'UNITÀ

Gestione finanziaria e finanziamenti



Co-funded by
the European Union

Obiettivo di questa unità

Obiettivo generale:

In questa unità imparerete a comprendere e interpretare **i bilanci e le principali metriche finanziarie**, essenziali per valutare la **salute finanziaria** della vostra azienda. Esplorerete le varie opzioni di finanziamento disponibili per le donne imprenditrici, tra cui **sovvenzioni, prestiti, crowdfunding e capitale di rischio**. Inoltre, si capirà come **rivolgersi agli investitori** in modo efficace, come creare proposte convincenti e capire cosa cercano gli investitori in un'azienda. Nel corso della presentazione, troverete riferimenti a **video supplementari** che forniscono spiegazioni più approfondite su argomenti specifici per migliorare la vostra comprensione e offrire un'immersione più profonda nell'argomento.

Durata dell'unità: Una settimana

Carico di lavoro stimato: 7 ore

Metodo di valutazione: Compiti e quiz a scelta multipla

Risultati di apprendimento di questa unità

Si acquisisce una comprensione più approfondita di:

- Lo scopo e l'importanza dei bilanci.
- Tipi di : Stato patrimoniale, Conto economico, Rendiconto finanziario.
- Componenti chiave dei .
- Utenti del bilancio (interni ed esterni).
- Terminologia finanziaria comune (ad esempio, EBITDA, ammortamento).
- Principio contabile di base.

Svilupperete le competenze per:

- Leggere e interpretare bilanci, conti economici e rendiconti finanziari.
- Eseguire l'analisi orizzontale e verticale di di esercizio.
- Comprendere le principali metriche e indici finanziari.
- Comprendere l'impatto delle decisioni finanziarie sulla strategia aziendale.

1°: Comprendere i bilanci e la loro analisi

I bilanci sono registrazioni formali delle attività e della posizione finanziaria di un'azienda, di una persona o di un'altra entità. Forniscono una sintesi della salute finanziaria di un'entità e sono utilizzati per vari scopi da diversi stakeholder.

Curiosità: i bilanci sono spesso definiti il "tabellone" di un'azienda. Proprio come il tabellone di una partita sportiva, fornisce un'istantanea della performance finanziaria e della posizione di un'azienda in un determinato momento.



Fonte dell'immagine: Agenerato

Tipi di bilancio

: Fornisce un'istantanea della situazione finanziaria di un'azienda in un determinato momento, con il dettaglio di attività, passività e patrimonio netto.

Conto economico: Mostra la performance finanziaria dell'azienda in un determinato periodo, compresi i ricavi, le spese e i profitti o le perdite.

Rendiconto del flusso di cassa: Riporta la liquidità generata e utilizzata in un determinato periodo di tempo.
periodo in attività operative, di investimento e di finanziamento.

Prospetto delle variazioni del patrimonio netto: Riflette le variazioni del patrimonio netto nel corso di un periodo.

Chi sono gli utilizzatori dei bilanci?

Utenti interni

- **Gestione:** Per il processo decisionale e la strategia.
- **Dipendenti:** Per comprendere le prestazioni e la stabilità dell'azienda.

Utenti esterni

- **Investitori:** Prendere decisioni informate sull'acquisto, la detenzione o la vendita di azioni.
- **Creditori:** Per valutare la solvibilità dell'azienda.
- **Agenzie di regolamentazione:** Per garantire la conformità agli standard di rendicontazione finanziaria.

Bilancio

Definizione: Rendiconto finanziario che riporta le attività, le passività e il patrimonio netto di una società in un determinato momento.

1. Attività:

- **Attività correnti:** Contanti e altre attività che si prevede possano essere convertite in contanti entro un anno (ad esempio, inventario, crediti).
- **Attività non correnti:** Investimenti a lungo termine non facilmente convertibili in denaro entro un anno (ad esempio, immobili, attrezzature).

2. Passivo:

- **Passività correnti:** Obblighi che l'azienda deve pagare entro un anno (ad esempio, debiti verso fornitori, debiti a breve termine).
- **Passività non correnti:** Obbligazioni finanziarie a lungo termine (ad esempio, prestiti a lungo termine, obbligazioni da pagare).

3. Patrimonio netto:

Azioni ordinarie, utili portati a nuovo e capitale versato supplementare

Formula: $\text{Attività} = \text{Passività} + \text{Patrimonio netto}$

Conto economico

Definizione: Rendiconto finanziario che mostra le entrate e le uscite di un'azienda in un determinato periodo, che culmina nell'utile o nella perdita netta. Fornisce informazioni sull'efficienza operativa dell'azienda.

- **Ricavi/Vendite:** Il reddito totale generato dalla vendita di beni o servizi.
- **Costo del venduto (COGS):** Costi diretti attribuibili alla produzione dei beni venduti.
- **Profitto lordo:** Ricavi meno costi di gestione.
- **Spese operative:** Spese sostenute durante le normali operazioni commerciali (ad esempio, stipendi, affitti, utenze).
- **Reddito operativo:** Utile lordo meno spese operative.
- **Utile/perdita netta:** il profitto o la perdita finale dopo che tutte le spese sono state dedotte dai ricavi.

Rendiconto finanziario

Definizione: Rendiconto finanziario che fornisce dati aggregati relativi a tutti i flussi di cassa in entrata e in uscita che un'azienda riceve dalle sue attività operative, di investimento e di finanziamento durante un periodo specifico.

Componenti:

- **Attività operative:** Flussi di cassa derivanti da attività commerciali primarie, come la vendita di beni e servizi.
- **Attività di investimento:** Flussi di cassa derivanti dall'acquisto e dalla vendita di attività e investimenti a lungo termine.
- **Attività di finanziamento:** Flussi di cassa relativi all'assunzione e al rimborso di prestiti bancari, all'emissione e al riacquisto di azioni e al pagamento di dividendi.
- **Importanza:** Mostra la **liquidità** e la **solvibilità** e aiuta a valutare la salute finanziaria dell'azienda e la sua capacità di generare liquidità.

Prospetto delle variazioni del patrimonio netto

Definizione: Il prospetto di variazione del patrimonio netto aiuta a comprendere le variazioni della salute finanziaria e della struttura del capitale. Fornisce inoltre informazioni sulle decisioni del management in merito al capitale proprio. Il prospetto illustra le variazioni dei conti del patrimonio netto di un'azienda in un determinato periodo e fornisce informazioni sulle fonti e sugli impieghi del proprio. In questo , gli utenti possono capire come è cambiato il capitale proprio durante il periodo di riferimento.

Componenti:

- Saldo iniziale: Totale patrimonio netto all'inizio del periodo
- Utile o perdita netta: Utile o perdita generato durante il periodo
- Dividendi: Dividendi in contanti o in azioni pagati agli azionisti
- Emissione di azioni: Nuove azioni emesse tramite offerte o collocamenti
- Operazioni su azioni proprie: Acquisti o vendite di azioni proprie della società
- Altri utili o perdite complessivi: Utili o perdite registrati direttamente nel patrimonio netto
- Altre variazioni: Qualsiasi altra variazione nei conti del patrimonio netto
- Saldo finale: Totale patrimonio netto alla fine del periodo

Lettura e interpretazione dei bilanci

Tecniche di analisi:

Analisi orizzontale: Confronto dei dati finanziari su più periodi per identificare tendenze e modelli di crescita.

Analisi verticale: Valutazione delle voci di bilancio come percentuale di un importo di base (ad esempio, attività totali per le voci di bilancio, vendite nette per le voci di conto economico).

Analisi dei rapporti: Utilizzo degli indici finanziari per valutare la salute, le prestazioni e l'efficienza finanziaria di un'azienda.

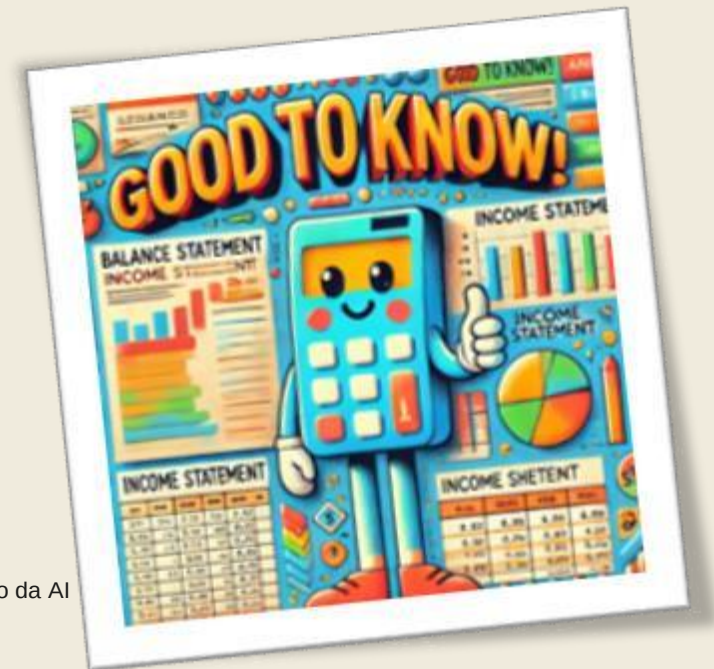
Terminologia comune

Glossario:

- **EBITDA:** Utile prima di interessi, imposte, ammortamenti e .
- **Ammortamento:** Ripartizione del costo di un'attività materiale sulla sua vita utile.
- **Ammortamento:** Simile all'ammortamento, ma per le attività immateriali.
- **Capitale circolante:** Attività correnti - Passività correnti.

Principi contabili:

- **GAAP:** Principi contabili generalmente accettati.
- **IFRS:** International Financial Reporting Standards.



Fonte dell'immagine: Generato da AI

Assegnazione 1°

Guardate il video qui sotto che fornisce una panoramica completa di vari casi di studio, offrendo esempi reali per aiutarvi ad apprendere le competenze essenziali dell'analisi finanziaria. Vi immergerete nell'analisi dei bilanci, dei conti economici e dei flussi di cassa, acquisendo conoscenze pratiche che potranno essere applicate direttamente ai vostri impegni professionali.

L'esplorazione di questi casi di studio dettagliati vi consentirà di acquisire una solida comprensione di come interpretare e utilizzare efficacemente i rendiconti finanziari. La ricchezza di esempi reali servirà come riferimento prezioso, consentendovi di navigare in scenari finanziari complessi.

Fonte: Analisi di bilancio di Financial Storyteller



Assegnazione 2°

I documenti contengono un caso di studio per imparare a conoscere i bilanci e soluzioni per il processo di analisi.

Il compito fornisce uno scenario reale in cui applicare le proprie conoscenze. Il secondo documento vi guida nella risoluzione del compito. L'utilizzo di queste risorse vi permetterà di approfondire la comprensione dei bilanci e di prepararvi all'analisi finanziaria pratica.

Bilancio di Smith's Bakery and Cafe



Smith's Bakery and Cafe Bilancio Risposte



Quanto avete imparato sui bilanci?

Fate questo quiz per !

Quanto ne sapete di ?



Scoprite di più guardando questo video!



Fonte: La chiave per capire i bilanci
da Accounting Stuff

2°: Esplorare le opzioni di finanziamento per la vostra azienda

Benvenuti a tutti! Oggi intraprendiamo un viaggio entusiasmante alla scoperta delle varie opzioni di finanziamento disponibili per alimentare le vostre ambizioni imprenditoriali. Che si tratti del lancio di una startup o dell'espansione di un'azienda consolidata, la comprensione delle scelte di finanziamento è fondamentale per una crescita e un successo sostenibili. Immergiamoci e scopriamo i percorsi migliori per assicurarci il capitale necessario a portare la nostra azienda al livello successivo.

Introduzione

Le donne imprenditrici hanno accesso a una serie opzioni di finanziamento per avviare e far crescere le loro aziende. Queste opzioni includono sovvenzioni, prestiti e investimenti da parte di angelici.

Questo materiale didattico esplorerà in dettaglio queste fonti di finanziamento, fornendo approfondimenti sui loro benefici, sulle procedure di richiesta e sui consigli pratici per ottenere i finanziamenti.



Fonte dell'immagine: Generato da AI

Sovvenzioni

Le sovvenzioni sono fondi forniti da governi, organizzazioni non profit e privati che non devono rimborsati. Sono destinate a sostenere progetti o scopi specifici, come l'innovazione, l'impatto sociale o lo sviluppo economico.

Tipi principali di sovvenzioni:

Sovvenzioni governative: Offerte dai governi federali, statali e locali per sostenere la crescita economica e l'innovazione.

Sovvenzioni senza scopo di lucro: Fornite da organizzazioni non profit per sostenere cause in linea con la loro missione.

Sovvenzioni aziendali: Offerti dalle aziende nell'ambito delle loro iniziative di responsabilità sociale d'impresa (CSR).

Processo di candidatura

Come individuare le sovvenzioni che corrispondono alle vostre esigenze aziendali e ai criteri di ammissibilità:

- **Fonti:** Utilizzate i database online, i siti web governativi e le organizzazioni non profit per trovare le sovvenzioni disponibili.
- **Criteri di ammissibilità:** Leggete attentamente i requisiti di ammissibilità di ogni sovvenzione per assicurarvi che la vostra azienda sia idonea. I criteri possono includere il tipo di azienda, lo scopo della sovvenzione, la posizione geografica e i settori industriali specifici.
- **Creare un elenco:** Compilate un elenco di potenziali sovvenzioni che corrispondono alle vostre esigenze aziendali. Includete dettagli importanti come le scadenze per la presentazione delle domande, i documenti richiesti e i criteri specifici.
- **:** se possibile, contattare l'ente erogatore della sovvenzione per ottenere maggiori informazioni o chiarimenti sulla sovvenzione. obiettivi e requisiti. Instaurare un rapporto tempestivo può essere vantaggioso.

Preparare la proposta

Piano aziendale:

Riassunto esecutivo: fornire una panoramica concisa dell'azienda, compresi la missione, la visione e gli obiettivi.

Piano dettagliato: Includere sezioni sull'analisi di mercato, la struttura organizzativa, i prodotti/servizi, la strategia di marketing e le proiezioni finanziarie.



Fonte: Come scrivere una proposta di sovvenzione passo dopo passo - da MrGrantMoney

Proposta di sovvenzione:

Dichiarazione di necessità: Esprimete chiaramente il problema che la vostra azienda affronta e perché è importante. Fornite dati e prove a sostegno della vostra tesi.

del progetto: Definire cosa si vuole ottenere con i fondi della sovvenzione. Assicuratevi che questi obiettivi siano specifici, misurabili, raggiungibili, pertinenti e limitati nel tempo (SMART).

Descrizione del progetto: Descrivete il progetto in dettaglio, comprese attività, le risorse necessarie e la tempistica. Spiegate come verrà realizzato il progetto e chi sarà responsabile di ogni attività.

Bilancio: Fornire un bilancio dettagliato che illustri come verranno utilizzati i fondi della sovvenzione. Includere tutti i costi relativi al progetto, come personale, attrezzature, materiali e spese generali.

Impatto: evidenziate l'impatto sociale o economico previsto del vostro progetto. Spiegate in che modo il progetto apporterà benefici alla comunità, creerà posti di lavoro o affronterà problemi sociali specifici.

Fondazioni di sovvenzione rivolte alle donne

Sovvenzione della Fondazione Girlboss

- Sovvenzione di 15.000 dollari assegnata due volte l'anno
- Aperto alle donne e alle persone di sesso femminile di età compresa tra i 18 e i 35 anni.
- Sostiene idee imprenditoriali creative e innovative nei settori del design, della moda, della musica e delle arti.
- Fornisce sostegno finanziario, mentorship, esposizione e accesso alla comunità Girlboss.
- La domanda richiede un business plan, proiezioni finanziarie e un video di presentazione.
- Un'esperienza preziosa per gli aspiranti imprenditori

Programma per borsisti della Fondazione Tory Burch

- Programma annuale per donne imprenditrici
- Fornisce formazione, tutoraggio e accesso alla rete.
- Nessun finanziamento diretto, ma include:
- Vertice a New York con spese a carico di tutti
- Assistenza virtuale continua
- Donna di età compresa tra 21 e 45 anni
- Fondare un'impresa a scopo di lucro ≥ 1 anno
- Focus sull'impatto sociale

La SoGal Startup Grant

- Borse di studio da 10.000 dollari assegnate a imprenditrici nere e latine
- I candidati devono essere fondatori/co-fondatori di startup in fase iniziale < 3)
- Dimostrare trazione, scalabilità e impegno per la diversità/inclusione
- I beneficiari ottengono l'accesso alla rete e alla comunità di investitori SoGal
- Opportunità di mentorship e di ulteriori finanziamenti
- L'obiettivo è quello di potenziare i fondatori diversi e di interrompere l'imprenditorialità omogenea.



Fonte dell'immagine: Generato

Prestiti

I prestiti sono fondi presi in prestito da banche, cooperative di credito o istituti di credito online che devono essere rimborsati con gli interessi in un determinato periodo. Rappresentano una fonte affidabile di capitale per le imprese per coprire i costi di avvio, espandere le attività o gestire il flusso di cassa.

Tipi principali di prestiti:

- **Prestiti della Small Business Administration (SBA):** Prestiti garantiti dal governo con condizioni favorevoli, come il programma di prestiti SBA 7(a).
- **Microprestiti:** Piccoli prestiti a breve termine, spesso erogati da organizzazioni non profit o da istituti di credito della comunità, in genere per importi fino a \$50,000.
- **Prestiti bancari tradizionali:** Prestiti offerti da banche e istituti finanziari, che possono richiedere garanzie e una solida storia creditizia.
- **Note convertibili:** Strumento popolare di finanziamento del debito che può essere successivamente convertito in azioni. Le note convertibili comportano tipicamente un tasso di interesse, uno sconto sulla valutazione futura e un tetto massimo di valutazione per proteggere gli investitori iniziali
- **Debito di ventura:** il debito di ventura può essere legato a crediti, attrezzature o diritti di acquisto di azioni in caso di insolvenza, il che lo rende un'opzione flessibile per le startup in salute che desiderano prolungare il periodo tra i round di finanziamento del capitale proprio. È un modo efficace per raccogliere capitale circolante e di crescita senza diluire la proprietà, tipicamente fornito da enti e banche specializzate che comprendono le dinamiche delle startup.

Prestiti per le donne imprenditrici nell'UE

Banca europea per gli investimenti (BEI):

- La BEI fornisce finanziamenti agli intermediari finanziari che poi concedono prestiti alle PMI e alle mid-cap guidate da donne.
- I prestiti sono disponibili per un'ampia gamma di scopi, tra cui il capitale di esercizio, gli investimenti e i prestiti per la gestione delle risorse umane e l'innovazione.

Fondo europeo per gli investimenti (FEI)

- Il FEI gestisce strumenti di garanzia e di capitale che consentono agli intermediari finanziari di fornire più finanziamenti a debito alle donne imprenditrici.
- I programmi comprendono lo strumento di garanzia dei prestiti COSME e la garanzia per le PMI InnovFin.

Programma Donne in affari BERS)

- Lanciato dalla Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo, questo programma prevede finanziamenti e consulenza alle PMI guidate da donne in Europa orientale e Asia centrale.
 - I prestiti sono disponibili attraverso banche e istituti di microfinanza partner locali.

Istituzioni di microfinanza

- Organizzazioni come Microfinance Ireland, Qredits nei Paesi Bassi e Adie in Francia offrono piccoli prestiti alle donne imprenditrici, spesso con requisiti di garanzia flessibili.
- Gli importi dei prestiti variano in genere da 2.500 a 25.000 euro.

Banche promozionali nazionali

- Molti Stati membri dell'UE hanno banche di sviluppo nazionali che forniscono finanziamenti e sostegno alle imprese guidate da donne.
- Ne sono un esempio KfW in Germania, ICO in Spagna e Bpifrance in Francia.



Fonte dell'immagine: Generato

Crowdfunding: Trasformare i sogni in realtà

Definizione e scopo: il crowdfunding è la pratica di finanziare un progetto o un'impresa raccogliendo piccole somme di denaro da un gran numero di persone, in genere tramite Internet. Permette a persone con grandi idee di entrare in contatto con un pubblico globale e di raccogliere i fondi necessari per dare ai loro progetti.

Vantaggi del crowdfunding:

- Accesso a un ampio bacino di potenziali finanziatori
- Capacità di valutare l'interesse e la domanda di mercato per la vostra
- Opportunità di costruire una comunità intorno al vostro progetto
- Potenziale di esposizione mediatica e pubblicità

Tipi di crowdfunding:

- **Basato sulla ricompensa:** I finanziatori ricevono una ricompensa o un vantaggio in cambio del loro contributo.
- **Azionario:** I finanziatori ricevono azioni o quote della società o del progetto.
- **Basato sulle donazioni:** I finanziatori contribuiscono ad un progetto senza aspettarsi nulla in cambio.
- **Basato sui prestiti:** I finanziatori forniscono

Suggerimenti per una campagna di successo

Creare un video avvincente: Mostrate la vostra idea e la vostra passione.

Offrire ricompense interessanti: Adattare le ricompense ai diversi livelli di finanziatori. **Coinvolgere i finanziatori:** Teneteli aggiornati e coinvolti.

Promuovere la campagna: Utilizzate i social media e gli influencer.

Avere un piano solido: Assicuratevi di poter mantenere le vostre promesse.

I migliori siti di crowdfunding:

Kickstarter: fondata nel 2009, Kickstarter è una delle piattaforme di crowdfunding più note. Ha contribuito a raccogliere oltre 6 miliardi di dollari per progetti creativi e ha un tasso di successo del 36%.

Indiegogo: Lanciata nel 2008, Indiegogo è stata una delle prime piattaforme di crowdfunding. Consente di finanziare sia le azioni che le campagne basate su premi.

GoFundMe: GoFundMe è un sito popolare per la raccolta di fondi personali. Oltre 15 miliardi di dollari sono stati raccolti sulla piattaforma da più di 100 milioni di donatori in tutto il mondo.

Patreon: Patreon è una piattaforma di iscrizione che fornisce strumenti ai creatori per gestire un servizio di contenuti in abbonamento. I creatori guadagnano un media di 15.000 dollari al mese.

Fundly: Fundly non ha costi di piattaforma, ma solo una commissione di elaborazione dei pagamenti del 2,9% + 0,30 dollari. Consente di raccogliere fondi per un'ampia gamma di cause, tra cui organizzazioni non profit, individui e campagne politiche.

Investitori angelici

Gli angel investor sono privati che investono il proprio denaro in startup o in imprese in fase iniziale, in genere in cambio di quote di partecipazione o di debito convertibile, spesso contribuendo con esperienza e conoscenze a sostenere la crescita.



Fonte: Che cos'è un Angel Investor?
Da Investors Trading Academy

Caratteristiche principali degli Angel Investor:

- **Importi di investimento:** In genere si va da Da 25.000 a 500.000 dollari.
- **Coinvolgimento:** Spesso partecipa attivamente all'attività aziendale, fornendo consigli e indicazioni.
- **Tolleranza al rischio:** Disponibilità ad assumere rischi maggiori rispetto ai finanziatori tradizionali in cambio di rendimenti potenzialmente elevati.

Trovare Angel Investors:

- **Networking:** Partecipare a eventi di settore, gare di pitch e incubatori di startup per incontrare potenziali investitori.
- **Gruppi di investitori angelici:** Unitevi alle reti di angel investor locali o nazionali, come Angel Capital Association o Golden Seeds, che si concentrano sul finanziamento di imprese guidate da donne.
- **Piattaforme online:** Utilizzate piattaforme di crowdfunding come AngelList per entrare in contatto con gli angel investors.

Startup a capitale di rischio

Il capitale di rischio (VC) è un tipo di finanziamento di private equity che viene fornito dalle società di venture capital alle startup e alle imprese in fase iniziale con un elevato potenziale di crescita. È uno dei tipi capitale più richiesti dagli imprenditori per la sua capacità di fornire finanziamenti sostanziali e supporto strategico.



Fonte: Se non sai nulla di venture capital, guarda prima questo - di Forbes

Caratteristiche principali del capitale di rischio:

- **Alto rischio, alta ricompensa:** I VC puntano a startup con un potenziale di 10x nonostante gli alti tassi di fallimento.
- **Partecipazione azionaria:** gli investimenti comportano in genere una partecipazione azionaria del 15%-45%.
- **Coinvolgimento del consiglio di amministrazione:** I CR spesso si assicurano un posto nel consiglio di amministrazione o un ruolo di osservatore per ottenere un contributo decisionale.

I passi per ottenere il capitale di rischio:

- **Trovare investitori:** Utilizzate piattaforme come [CB Insights](#) per identificare gli investitori del settore.
VC specifici.
- **Sfruttare le presentazioni:** Assicurarsi referenze da parte di imprenditori di successo conosciuti dal CR.
- **Contatto iniziale:** Iniziare con una telefonata al partner e presentare una proposta forte.
- **Incontri di presentazione:** Condividete una presentazione dettagliata e discutete a fondo la vostra attività.
- **Term sheet e due diligence:** Ricevere un term sheet e sottoporsi a un processo di due diligence della durata di 1-3 mesi.

Considerazioni legali e normative sulla ricerca di finanziamenti

Conformità alle leggi sui titoli

- Garantire la conformità alle leggi e ai regolamenti in materia di titoli durante la raccolta di capitali.
- Collaborare con i consulenti legali per navigare nel complesso panorama normativo ed evitare sanzioni

Accreditamento degli investitori

- Verificare lo stato di accreditamento dell'investitore per conformarsi alle normative sui titoli.

Finanziamento con capitale proprio o con debito

- Considerare attentamente le implicazioni legali e fiscali del finanziamento azionario rispetto al finanziamento del debito.
- Ciascuna opzione comporta obblighi contrattuali, strutture di governance, requisiti normativi e di sicurezza.

Conformità continua e protezione della proprietà intellettuale

Regolamenti sul crowdfunding

- Le piattaforme di equity crowdfunding sono soggette alle regole della SEC e della FINRA in materia di informativa, limiti per gli investitori e requisiti dei portali di finanziamento.
- Garantire la piena conformità alle normative in evoluzione sul crowdfunding

Protezione della proprietà intellettuale

- Assicurare brevetti, marchi e diritti di proprietà intellettuale prima di cercare finanziamenti per evitare il furto dell'idea.
- Gli investitori vogliono la garanzia di un'adeguata protezione della proprietà intellettuale

Conformità continua

- L'accettazione dell'investimento comporta ulteriori obblighi legali, quali requisiti di rendicontazione, strutture del consiglio di amministrazione, disposizioni di uscita.
- Pianificazione e budget per i costi di conformità in corso con l'espansione dell'azienda.

Quanto avete imparato sulle opzioni di finanziamento per le imprese?

Fate questo quiz per !

Quanto ne sapete delle possibilità di finanziamento per le imprese?



Scoprite di più guardando questo video!



Fonte: Opzioni di finanziamento per le piccole imprese: Crash Course Entrepreneurship #16 di Crash Course

3°: Padroneggiare il passo

Benvenuti alla terza unità: "Mastering the Pitch". In questa unità vi forniremo le competenze necessarie per presentare efficacemente le vostre idee imprenditoriali, affascinare il pubblico e cercare con fiducia il sostegno di investitori, partner e clienti. Immergiamoci nell'arte di creare e presentare un'idea convincente!

Introduzione

Il pitching è l'atto di presentare un'idea imprenditoriale, un prodotto o un servizio a potenziali investitori, clienti o partner in conciso e convincente.

L'obiettivo di un pitch è catturare l'attenzione del pubblico, comunicare la proposta di valore chiave e persuaderlo a intraprendere un'azione, che si tratti di un finanziamento, di acquisto o di una partnership.

Fonte dell'immagine: Generato da AI



Preparazione della presentazione

Per preparare un **pitch di successo** per il vostro potenziale investitore, ecco gli **elementi essenziali** di cui avrete bisogno per vincere un pitch. Innanzitutto spieghiamo brevemente cos'è il pitching per gli investitori.

L'investor pitching è il processo di **presentazione di un'idea imprenditoriale o di una startup** a potenziali investitori con l'obiettivo di ottenere finanziamenti. Ciò comporta la creazione e la consegna di una presentazione convincente, spesso chiamata **pitch deck**, che delinea la proposta di valore dell'azienda, l'opportunità di mercato, il modello di business, le proiezioni finanziarie e i vantaggi unici del prodotto o del servizio. L'obiettivo è quello di convincere gli investitori che l'azienda è un investimento valido e di ottenere il **sostegno finanziario** necessario per crescere e scalare l'azienda.

Un pitching efficace per gli investitori combina una comunicazione chiara, uno storytelling avvincente e dati solidi per fare un convincente per gli investimenti.

Passo dell'ascensore

Definizione e scopo: l'elevator pitch è un discorso conciso e persuasivo che si usa per suscitare interesse nella propria attività. Dovrebbe essere abbastanza breve da poter essere pronunciato in un viaggio in ascensore, in genere da 30 secondi a 2 minuti. L'obiettivo è comunicare rapidamente l'essenza della vostra attività in modo coinvolgente e memorabile.

Scopo dell'Elevator Pitch:

- Cattura rapidamente l'attenzione
- Fornisce una panoramica chiara e convincente della vostra attività
- Crea le premesse per una conversazione più approfondita

Fonte dell'immagine: Generato da AI



Sei rapidi consigli per padroneggiare l'elevator pitch!

1. Fate un gioco di ruolo con i membri del team, gli amici e i familiari.
2. Registratevi e modificate
3. Ascoltate altri lanci e prendete nota di ciò che funziona o non funziona.
4. Consultate le competizioni di elevator pitch alcune offrono premi fino a 10.000 dollari).
5. Documentatelo sul vostro , così non sarete più a corto di parole.
6. Esercitarsi, esercitarsi, esercitarsi finché non diventa naturale.

Pitch Deck

Definizione e scopo: un pitch deck è una presentazione concisa e visivamente accattivante che gli imprenditori utilizzano per proporre la propria idea imprenditoriale a potenziali investitori. È uno strumento potente per catturare l'attenzione, trasmettere informazioni chiave e ottenere finanziamenti per la vostra impresa.

Un pitch deck efficace di solito comprende:

- Una dichiarazione del problema e una proposta di valore convincenti
- Una descrizione della vostra soluzione unica e delle caratteristiche del prodotto
- Analisi delle opportunità di mercato e del pubblico target
- Modello di business e flussi di reddito
- Trazione, tappe fondamentali e piani futuri
- Proiezioni finanziarie e requisiti di finanziamento
- Background e qualifiche del team



Fonte dell'immagine: Generato da AI

Struttura del Pitch Deck

Introduzione:

Iniziate con una storia forte o una domanda provocatoria per attirare il pubblico e sottolineare il problema che il vostro prodotto affronta. Per esempio, *"Immaginate un mondo in cui ogni casa sia alimentata da energia pulita e rinnovabile: quanto vicini a realizzare questa visione?"*. In questo modo si crea il contesto per presentare la vostra soluzione e il suo impatto.

Problema:

Definite chiaramente il problema che il vostro prodotto affronta, supportato da dati d'impatto che ne trasmettano la portata e l'urgenza. Ad esempio, *"Oltre 1 miliardo di persone nel mondo non ha ancora accesso all'acqua potabile"*, sottolineando la natura critica della sfida.

Soluzione:

Mostrate come il vostro prodotto affronta efficacemente il problema, sottolineandone le caratteristiche e i vantaggi unici. Ad esempio, *"Il nostro depuratore portatile utilizza una tecnologia di filtraggio avanzata per fornire acqua potabile sicura in pochi minuti, offrendo una soluzione pratica e immediata"*.

Struttura del Pitch Deck

Modello di business:

Delineate chiaramente i vostri flussi di entrate, come i piani di abbonamento. Ad esempio, *"Generiamo entrate ricorrenti attraverso opzioni di abbonamento mensile e annuale, garantendo entrate prevedibili e la fidelizzazione dei clienti"*.

Trazione:

Dimostrare la forte domanda del mercato con dati tangibili. Per esempio, *"Abbiamo venduto oltre 10.000 unità in soli sei mesi e stabilito partnership con i principali rivenditori, convalidando l'idoneità del nostro prodotto al mercato e la strategia di distribuzione"*.

Concorso:

Identificate i principali concorrenti e sottolineate i vostri punti di forza. Ad esempio, *"A differenza dei depuratori tradizionali, il nostro design leggero e portatile è stato concepito per l'uso in movimento, il che lo distingue sul mercato"*.

Dati finanziari:

Fornite proiezioni finanziarie e metriche chiare. Ad , *"Prevediamo un fatturato di 2 milioni di dollari entro il primo anno con un margine lordo del 60%, sostenuto da un basso costo di acquisizione dei clienti (CAC), che garantirà una crescita e una redditività sostenibili"*.

Informazioni chiave da includere

Visione e missione: Indicate chiaramente la **visione e la missione a lungo termine** della vostra azienda.

•Esempio: *"La nostra missione è rendere l'acqua pulita accessibile a tutti, ovunque".*

Proposta di valore unico: Evidenziate ciò che **distingue il vostro prodotto** dalla concorrenza.

•Esempio: *"Il nostro depuratore è l'unico che utilizza la nanotecnologia per un filtraggio superiore".*

Analisi di mercato e approfondimenti sui clienti: Fornire approfondimenti sulle **tendenze del mercato e sulle esigenze dei clienti**.

•Esempio: *"Le ricerche di mercato mostrano una crescente domanda di depuratori d'acqua portatili e facili da usare".*

Strategia Go-to-Market: Spiegate il vostro piano per **raggiungere e acquisire clienti**.

•Esempio: *"Utilizzeremo una combinazione di marketing online, partnership con influencer e distribuzione al dettaglio per raggiungere il nostro mercato di riferimento".*

Fatti divertenti sul pitching

- Il termine "**pitch deck**" deriva combinazione "acetate deck" usati nei proiettori della vecchia scuola e del verbo "to pitch", che si riferisce alla presentazione di un'attività commerciale.
- **L'intelligente presentazione di Uber:** Uber ha utilizzato un linguaggio semplice e quotidiano e una terminologia priva di gergo nel suo pitch deck, rendendo la sua proposta di valore chiara e innegabile per gli investitori.
- Il software per pitch deck **Slidebean** ha una funzione che permette agli imprenditori di vedere come il loro deck si sta comportando e viene visualizzato dagli investitori.
- In media, gli investitori dedicano solo **meno di 4 minuti** alla revisione di un pitch deck completo, nonostante gli imprenditori abbiano trascorso decine di ore a redigerlo.

Divertimento

I fatti

- Le donne imprenditrici fanno il pitching **il 20-30%** in meno rispetto agli uomini, ma le loro startup ottengono risultati **migliori del 63%** quando fanno il pitching
- Le startup fondate da donne sono più efficienti dal punto di vista del capitale, generando **78 centesimi di ricavi per ogni dollaro raccolto**, rispetto ai 31 centesimi degli uomini.
- Le imprese fondate da donne hanno maggiori probabilità di avere una missione di impatto sociale, e l'**82% privilegia la sostenibilità rispetto agli obiettivi economici**.
- Le donne imprenditrici hanno maggiori probabilità di essere solitarie, con **1,47 donne solitarie** ogni 1 uomo a livello globale.
- Le donne sono più propense a utilizzare il crowdfunding, con il **47% dei finanziamenti in crowdfunding destinati a startup guidate da donne**.
- In uno studio, gli investitori hanno valutato le proposte degli uomini come più persuasive e promettenti, anche quando le proposte erano uguali a quelle delle donne

Strumenti utili per il pitching e le vendite

Cognism fornisce dati di contatto B2B altamente accurati e conformi al GDPR, aiutando i team di vendita e marketing a indirizzare in modo efficace i giusti decision maker. Grazie alle opzioni di filtraggio avanzate, ai contatti verificati telefonicamente e alla perfetta integrazione con il CRM, Cognism consente alle aziende di semplificare la generazione di lead, di migliorare la qualità dell'outreach e di aumentare l'engagement con potenziali clienti verificati e rilevanti.



Fonte: Come usare Cognism per le vendite di Cognism

Quanto avete imparato sul pitching degli investitori?

Fate questo quiz per !

Quiz di preparazione all'investimento per le startup in fase di pre-semina



Scoprite di più guardando questo video!



L'Elevator Pitch - Migliori esempi e
Modelli di Patrick Dang su Youtube

IA e altri strumenti per applicazioni pratiche: VenturusAI

Venturus AI è una piattaforma di apprendimento automatico che semplifica l'analisi finanziaria, automatizza il rilevamento dei rischi e identifica le opportunità di crescita, consentendo di prendere decisioni precise. Il suo design intuitivo e i cruscotti personalizzabili migliorano l'efficienza dei team finanziari.

Suggerimenti per il successo:

- Stabilite obiettivi e KPI chiari.
- Utilizzare i dati per prendere decisioni informate.
- Creare dashboard interattivi.
- Favorire la collaborazione e il coinvolgimento del team.
- Monitorare i KPI e adeguare le strategie.
- Incoraggiare il feedback continuo.

Suggerimento: guardate questo video per saperne di più su Venturus AI



Fonte: Strumento di marketing AI gratuito per piani aziendali ad alto profitto in secondi!

Fonti utilizzate per creare questa unità

Sezione 1

- Roba di contabilità. (2021, 8 settembre). La chiave per capire i bilanci [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=zTmKJDjXKxA>
- Cremades, A. (2016). L'arte della raccolta fondi per le startup: proporre agli investitori, negoziare l'accordo e tutto ciò che gli imprenditori devono sapere. John Wiley & Sons.
- Cantastorie finanziario. (2022, 30 marzo). Analisi di bilancio [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=Aq4Yvj4Ky7E>
- Ittelson, T. (2009). Bilancio d'esercizio, edizione riveduta e ampliata: Una guida passo-passo per la comprensione e la creazione di Laitinen, E. K. (2017). Gli indici di redditività nelle prime fasi di una startup. The Journal of Entrepreneurial Finance, 19(2), 1-28.g rapporti finanziari. Red Wheel/Weiser.
- Subramanyam, K. R. (2014). Analisi dei bilanci. McGraw-Hill.
- TEDx Talks. (2019, 1 maggio). Perché abbiamo bisogno di parità di genere nei luoghi di lavoro| Courtney Powell| TEDxUTAustin [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=J127cQ7isr4>

Sezione 2

- CrashCourse. (2019, 4 dicembre). Opzioni di finanziamento per le piccole imprese: Crash Course Entrepreneurship #16 [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=MYVL1XHeB74>
- Cremades, A. (2016). L'arte della raccolta fondi per le startup: proporre agli investitori, negoziare l'accordo e tutto ciò che gli imprenditori devono sapere. John Wiley & Sons.
- Forbes. (2016, 23 marzo). Se non sai nulla di venture capital, guarda prima questo video] di Forbes. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=a4aUX5u90oA>
- Accademia di trading per investitori. (2022, 16 gennaio). Che cos'è un Angel Investor? [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=Cb-6XRACoEU>
- Kuti, M. e Madarász, G. (2014). Crowdfunding. Public Finance Quarterly= Pénzügyi Szemle, 59(3), 355-366.
- Masters, B. e Thiel, P. (2014). Da zero a uno: appunti sulle start up, ovvero come costruire il futuro. Random House.
- MrGrantMoney. (2022, 15 febbraio). Come scrivere una proposta di sovvenzione passo dopo passo [Video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=Aq4Yvj4Ky7E>
- Singh, B. (2016). La Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses.
- Reuvid, J. (2006). Avviare e gestire la propria impresa: i primi passi, i finanziamenti e la crescita. Kogan Page Publishers.

Sezione 3

- L'idea di partenza. (7. Aprile 2023,). Strumento di marketing AI gratuito per business plan ad alto profitto in secondi! [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=J127cQ7isr4>
- Baehr, E., & Loomis, E. (2015). Get Backed: Craft Your Story, Build the Perfect Pitch Deck, and Launch the Venture of Your Dreams. Harvard Business Review Press.
- Cremades, A. (2016). L'arte della raccolta fondi per le startup: proporre agli investitori, negoziare l'accordo e tutto che gli imprenditori devono sapere. John Wiley & Sons.
- Coughter, P. (2016). L'arte del lancio: Le abilità di persuasione e presentazione che fanno vincere gli affari. Springer.
- Dang, P. (2022, 16 gennaio). Il perfetto Elevator Pitch - Migliori esempi e modelli [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=r-iETptU7JY>
- Draper III, W. H. (2011). The startup game: inside the partnership between venture capitalists and entrepreneurs. St. Martin's Press.

Altro da esplorare

Sezione 1

- Proiezioni finanziarie per la vostra startup: <https://www.youtube.com/watch?v=7q6sAPAV7F4>
- Spiegazione delle basi del rendiconto finanziario: <https://www.youtube.com/watch?v=hMBN6yTIDb0>
- Come creare bilanci da zero! Una guida passo passo!: <https://www.youtube.com/watch?v=NquuY41FrrA>
- Vendite fluttuanti. (2024). I migliori podcast per fondatori di startup. Recuperato da <https://blog.salesflare.com/top-podcasts-startup-founders>

Sezione 2

- Top Business Grants for Women+ L'SBA concede 2,7 milioni di dollari in sovvenzioni per le donne: <https://www.youtube.com/watch?v=ohkJcGssNtA>
- Il finanziamento delle startup spiegato: Tutto quello che c'è da sapere: <https://www.youtube.com/watch?v=677ZtSMr4-4>
- Come funziona la raccolta fondi per le startup| Startup School: <https://www.youtube.com/watch?v=zBUhQPPS9AY>

Sezione 3

- Ciò che gli investitori vogliono effettivamente vedere nel vostro PITCH DECK.: <https://www.youtube.com/watch?v=jYWF64Um7pw>
- Cosa non si deve mai dire a un investitore: https://www.youtube.com/watch?v=tzWew_wPatA
- Il segreto per proporre con successo un'idea| The Way We Work, una serie TED: <https://www.youtube.com/watch?v=l0hVIH3EnlQ>
- YouTube. (2022, 10 giugno). *Video esplicativo di Cognism | Il leader globale nei dati B2B e nella sales intelligence*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=4YG5NhxbN-w>



Grazie per aver
completato questa unità!



**Co-funded by
the European Union**

Il progetto FEM-Up (Numero: 2023-1-SI01-KA220-HED-000158578) è finanziato dall'Unione Europea, Programma Erasmus +. I punti di vista e le opinioni espresse sono esclusivamente quelli degli autori e non riflettono necessariamente quelli 'Unione Europea. L'Unione Europea non può essere ritenuta responsabile per l'uso che verrà fatto delle informazioni contenute.

