

Modulo 4: Finanza sostenibile e sponsorizzazione

Circoli d'impatto

Modulo 4: Finanza sostenibile e sponsorizzazione

Unità 1	Finanza sostenibile
Argomento 1	Fondi e programmi dell'UE
Argomento 2	Sostegno al lavoro autonomo
Argomento 3	Prestiti/microprestiti
Argomento 4	Fondi di investimento
Argomento 5	Angeli d'affari
Argomento 6	Responsabilità sociale d'impresa

Modulo: Risultati di apprendimento

Modulo 4 - Finanza sostenibile e sponsorizzazione

Testo introduttivo: *In questo modulo imparerete a conoscere le modalità di finanziamento sostenibile della vostra attività, nonché i pro e i contro di ciascuna di esse. Imparerete a presentare proposte di sponsorizzazione, a definire la USP, a ricercare e a proporre sponsorizzazioni. Queste conoscenze vi aiuteranno a trovare la soluzione giusta per voi e per la vostra attività. È un passo importante per diventare e, alla fine, acquisirete conoscenze divertendovi!*

Conoscenza	Competenze	Competenze
Dichiarazioni di ciò che un allievo sa:	Dichiarazioni di cosa l'allievo capisce:	Dichiarazioni di ciò che un allievo è in grado di fare al termine di un processo di apprendimento:
- l'allievo acquisirà una conoscenza di base delle modalità di finanziamento - prestiti, business angels, supporto per l'autoimpiego, fondi UE e programmi e fondi di investimento	- comprensione dei modi di finanziamento, praticare il pensiero lungimirante	- l'allievo sarà abile nel processo decisionale e nel pensiero critico

- un discente imparerà di più sulle USP, prospezione e proposte di sponsorizzazione, nonché pitching

- comprendere le proposte e la prospezione delle sponsorizzazioni, il significato e l'importanza della USP

- un allievo sarà abile nella creazione di pensiero e analisi finanziaria

Video introduttivo

Ciao a tutti!

In questo video per il modulo 4, tratteremo i potenziali modi di finanziare la vostra attività in modo sostenibile e la sponsorizzazione e, alla fine delle lezioni, sarete in grado di conoscere le differenze e i vantaggi e gli svantaggi dei fondi e dei programmi dell'UE, del sostegno all'autoimpiego, dei prestiti/microprestiti, dei fondi di investimento e dei business angels, oltre a conoscere i modi di sponsorizzazione e applicare quelli più adatti alla vostra attività 😊.

Unità 1: Finanza sostenibile

Argomento 1: Fondi e programmi dell'UE

- A seconda del Paese, le piccole imprese possono fare domanda e sponsorizzare la loro start-up.
- Ci sono prestiti per nuove piccole imprese con bassi tassi di interesse [ad esempio https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/](https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/)
- Lo sviluppo del commercio, dietro il quale si trova l'attività produttiva, è visto positivamente per le esigenze dei progetti dell'UE e dei microprestiti di vari enti governativi.

Argomento 2: Sostegno al lavoro autonomo

- **Il sostegno al lavoro autonomo** viene concesso ai disoccupati per coprire i costi di costituzione e avvio di un'impresa.
- L'obiettivo è il sostegno finanziario, e l'importo della sovvenzione e la durata della misura dipendono dai Paesi.

Argomento 3: Prestiti/microprestiti

- Una delle opportunità è quella di ottenere un microprestito da un determinato ente governativo del Paese in cui si trova il webshop.
- **I microprestiti** sono piccoli prestiti progettati intenzionalmente per aiutare a soddisfare le esigenze di startup e piccole imprese che potrebbero non avere i requisiti per ottenere finanziamenti altrove. Esistono organizzazioni comunitarie, gruppi no-profit, piattaforme di prestito online e privati che offrono microprestiti.
- Risorse, formazione e consulenza aziendale sono spesso parte integrante della ricezione di un microprestito.

I prestiti sono concepiti per aiutare le startup e le piccole imprese a crescere e ad avere successo.

- Si dividono in governi (bassi tassi d'interesse, molte pratiche burocratiche) e banche.
(viceversa).

Argomento 3: Prestiti/microprestiti (continuazione)

- Il lato positivo dei microprestiti è che sono molto favorevoli, con un tasso di interesse molto basso. Gli Stati sono solitamente disposti a sostenere le varie fasi di sviluppo delle piccole imprese.
- Il lato positivo è anche quello di incentivare una pianificazione adeguata e un'analisi periodica, che conferisce maggiore stabilità all'azienda e maggiori possibilità di successo.
- D'altra parte, si tratta pur sempre di una linea di credito, si ha l'obbligo di restituire quel denaro con interessi bassi, è richiesta un'elevata responsabilità finanziaria ed è necessario generare un reddito per poterlo restituire mese dopo mese.

Argomento 4: Fondi di investimento

- **Un fondo d'investimento** è un prodotto che riunisce i risparmi di molte persone e li affida a un team di esperti di investimenti, i gestori del fondo, affinché facciano crescere il denaro.
- I vantaggi di investire con altre persone sono: si possono fare cose che non si potrebbero fare con i propri risparmi, si ha accesso a gestori professionisti che altrimenti costerebbero molto, si ha un portafoglio più equilibrato con meno soldi. La fiscalità è uno dei grandi vantaggi dei fondi d'investimento: i fondi sono un prodotto che consente il differimento delle imposte.
- Gli svantaggi sono il rischio di mercato (il rischio è la possibilità che il valore dell'attività possa diminuire) e la selezione dei fondi: ci sono molti fondi e non tutti sono uguali o addirittura buoni.

Argomento 5: Business angels

- Un business angel è un privato, spesso con un patrimonio netto elevato e solitamente con esperienza nel settore, che investe direttamente parte del proprio patrimonio in imprese private nuove e in crescita.
- I business angels possono investire individualmente o come parte di un sindacato in cui un angelo assume solitamente il ruolo di leader.
- Oltre al capitale, gli angel investor forniscono all'imprenditore esperienza nella gestione aziendale, competenze e contatti. Gli angeli esperti sanno anche che potrebbero dover aspettare un ritorno sul loro investimento. Possono quindi essere una buona fonte di capitale "intelligente e paziente".

Argomento 5: Business angels (continuazione)

- L'aspetto positivo dei business angels è che forniscono conoscenze preziose, supporto di esperti, contatti e guida. La loro esperienza e le loro risorse possono avere un valore significativo per la crescita dell'impresa. Inoltre, a differenza delle banche, i business angels finanziano le imprese o gli imprenditori con il denaro di cui hanno bisogno per iniziare, ottenendo in cambio una quota di proprietà dell'azienda. La quota di proprietà parte da circa il 10% e non è richiesto alcun rimborso.
- L'aspetto negativo può essere che i titolari d'impresa di solito rinunciano a una quota compresa tra il 10% e il 50% dell'avviamento dell'azienda in cambio di capitale. Possono incoraggiarvi a vendere la vostra start-up prima che siate pronti se l'azienda fallisce, ma possono anche scegliere di assumere un dirigente più esperto e allontanarvi dall'azienda. Inoltre, è fondamentale valutare se l'azienda può crescere al ritmo che un angel investor si aspetta e determinare le aspettative di crescita.

Argomento 6: Responsabilità sociale delle imprese

- Per CSR si intende il modo in cui le imprese integrano le preoccupazioni sociali, ambientali ed economiche nei loro valori, nella loro cultura, nel loro processo decisionale, nella loro strategia e nelle loro operazioni, in modo trasparente e responsabile, e stabiliscono migliori pratiche all'interno dell'impresa, creando ricchezza e migliorando la società.
- Può coinvolgere un'ampia gamma di stakeholder: organizzazioni non governative, partner commerciali, finanziatori, assicuratori, comunità, autorità di regolamentazione, organismi intergovernativi, consumatori, dipendenti e investitori.
- LA RSI è un punto di ingresso per comprendere lo sviluppo sostenibile e rispondere ad essi nella strategia commerciale di un'impresa
- può essere utile anche in ambito finanziario, per costruire il valore delle azioni, abbassare il costo del capitale e garantire una migliore reattività ai mercati

Argomento 6: Responsabilità sociale d'impresa (continuazione)

- I potenziali **vantaggi** dell'implementazione della RSI includono:
 - Migliore previsione e gestione di uno spettro di rischi in continua espansione
 - Considerare gli interessi delle parti interessate all'impatto dell'impresa è un modo per anticipare e gestire meglio i rischi.
 - Miglioramento della gestione della reputazione
 - La reputazione si basa su valori quali fiducia, credibilità, affidabilità, qualità e coerenza.
 - Maggiore capacità di reclutare, sviluppare e trattenere il personale
 - Miglioramento dell'innovazione, della competitività e del posizionamento sul mercato
 - Maggiore efficienza operativa e risparmi sui costi
 - Accesso al capitale

Attività di apprendimento 1: Titolo

Fornite qui gli strumenti pratici e gli esercizi rilevanti per la sezione specifica ed elaborate un mini-toolkit (3-5 attività di apprendimento per modulo, idealmente -1 per unità). La seguente tabella fornisce una struttura per le attività. Descrivete ogni attività all'interno della tabella. Fornite materiali aggiuntivi per un'attività come elenco di link o come allegato (ad es. dispense, immagini, grafici, tabelle, presentazioni, giochi, mappe mentali, video ecc.) La tabella è compilata con un esempio.

Obiettivo educativo	Tipo di attività	Contenuto	Materiale aggiuntivo
Conoscenze e competenze relative alla finanza sostenibile	Esercizio individuale	Dopo aver rivisto l'Unità 1, trovate i 2 migliori metodi di finanziamento per i vostri prodotti e spiegate l'importanza in modo creativo.	https://europa.eu/youreurope/impresa/finanza/finanziamenti/ottenere-finanziamenti/accedere-a-finanziamenti/ricerca/

Valutazione

Sintesi

Indicate qui gli insegnamenti, i risultati o i consigli più importanti che il beneficiario non dovrebbe dimenticare quando si avvia alla fase successiva del processo. Si prega di mantenere il formato dei punti elenco.

- A seconda del Paese, le piccole imprese possono fare domanda e sponsorizzare la loro start-up con i fondi e i programmi dell'UE.
- Il sostegno all'autoimprenditorialità viene concesso ai disoccupati per coprire i costi della costituzione e avvio di un'entità commerciale.
- I microprestiti sono piccoli prestiti progettati intenzionalmente per aiutare a soddisfare le esigenze di startup e piccole imprese che potrebbero non avere i requisiti per ottenere finanziamenti altrove.
- Un fondo d'investimento è un prodotto che riunisce i risparmi di molte persone e li mette a disposizione del pubblico.
nelle mani di un team di esperti di investimenti, i gestori dei fondi, in modo che questi possano fare le scelte più opportune.

- Un business angel è un privato che investe direttamente parte del proprio patrimonio in imprese private, nuove e in crescita.

Ulteriore materiale

- [https://culture.ec.europa.eu/funding/cultureu-funding-guide/discover-funding-opportunità per i settori culturali e creativi](https://culture.ec.europa.eu/funding/cultureu-funding-guide/discover-funding-opportunità-per-i-settori-culturali-e-creativi)
- <http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/RedesBusinessAngels/Paginas/MapaRedesBA.aspx>

Unità 2: Sponsorizzazione: strumenti per trovare un'opportunità di finanziamento

Modulo 4: Finanza sostenibile e sponsorizzazione

Unità 2	Sponsorizzazione: strumenti per trovare un'opportunità di finanziamento
Argomento 1	Scrivere una proposta di sponsorizzazione
Argomento 2	Proposta di valore e definizione della USP
Argomento 3	Ricerca di sponsorizzazioni
Argomento 4	Lancio

Argomento 1: Scrivere una proposta di sponsorizzazione

- Conoscere il pubblico
 - Quando vi rivolgete a uno sponsor, dovete sapere e dimostrare di conoscere la persona che state contattando, il suo ruolo all'interno della sua azienda e il modo in cui si adatta alle vostre esigenze di sponsorizzazione.
- Menzionare gli obiettivi comuni
 - Evidenziare come il sostegno al vostro impegno si intersechi con gli obiettivi filantropici più ampi dell'azienda.
 - Dimostrate di voler aiutare la vostra comunità e che tutti vincono con la sponsorizzazione della vostra attività, compresa la comunità stessa.
- Includere le informazioni di contatto

- La maggior parte delle aziende vorrà discutere la sponsorizzazione e quindi fornire una serie di modi per far sì che le potenziali sponsor possano raggiungervi facilmente

Argomento 2: Proposta di valore e definizione della USP

- È importante sapere chi sono i vostri futuri clienti. Quando si conoscono i potenziali gruppi di clienti chiave, si può utilizzare la tabella della proposta di valore per definire con maggiore precisione i propri servizi in base ad essa:
- Come si svolge una giornata tipo di un nostro cliente?
- Quali obiettivi vuole raggiungere?
- Quali problemi incontra nel raggiungere questi obiettivi?
- Quali vantaggi vuole ottenere nel raggiungere questi obiettivi?
- In che modo il mio prodotto o servizio può aiutarlo ad alleviare questi problemi?

- In che modo il mio prodotto o servizio può aiutarlo a raggiungere i benefici desiderati?

Argomento 2 (continuazione)

- Un punto di vendita unico (USP) è un'affermazione di marketing che differenzia un prodotto o un'azienda.
un marchio rispetto ai suoi concorrenti.
- Una USP può vantare il costo più basso, la qualità più elevata, la maggiore esperienza, la prima nella sua classe di prodotto o un'altra caratteristica che distingue l'offerta dalla concorrenza. Un punto di vendita unico può essere considerato come "ciò che avete e che i concorrenti non hanno".
- Nello sviluppare un punto di vendita unico, un'organizzazione deve prestare molta attenzione alla concentrazione del mercato e alla concorrenza, tenendo conto dei loro punti di forza e di debolezza e identificando i modi per distinguere il marchio o il

prodotto dai loro.

Argomento 3: Ricerca di sponsorizzazioni

- È importante sapere chi sono i vostri futuri clienti. Quando si conoscono i potenziali gruppi di clienti chiave, si può utilizzare la tabella della proposta di valore per definire con maggiore precisione i propri servizi in base ad essa:
- Come si svolge una giornata tipo di un nostro cliente?
- Quali obiettivi vuole raggiungere?
- Quali problemi incontra nel raggiungere questi obiettivi?
- Quali vantaggi vuole ottenere nel raggiungere questi obiettivi?
- In che modo il mio prodotto o servizio può aiutarlo ad alleviare questi problemi?
- In che modo il mio prodotto o servizio può aiutarlo a raggiungere i benefici desiderati?

Argomento 4: lancio

- Un elevator pitch è un discorso persuasivo che si può fare in circa 30 secondi fino a un minuto.
- Raccontate ai vostri sponsor chi siete, di cosa si occupa la vostra azienda, cosa vi rende unici. Concludete la presentazione con una domanda o una frase che porti la conversazione nella direzione da voi desiderata.
- Dovete anche fare attenzione che il vostro discorso sia il più naturale possibile, che sia un a conversazione scorrevole e non risulti preparata.

Attività di apprendimento 2: Titolo

Fornite qui gli strumenti pratici e gli esercizi rilevanti per la sezione specifica ed elaborate un mini-toolkit (3-5 attività di apprendimento per modulo, idealmente -1 per unità). La seguente tabella fornisce una struttura per le attività. Descrivete ogni attività all'interno della tabella. Fornite materiali aggiuntivi per un'attività come elenco di link o come allegato (ad es. dispense, immagini, grafici, tabelle, presentazioni, giochi, mappe mentali, video, ecc.) La tabella è compilata con un esempio.

Obiettivo educativo	Tipo di attività	Contenuto	Materiale aggiuntivo
Conoscenze e competenze relative alla sponsorizzazione	Esercizio individuale	Dopo aver rivisto l'Unità 2, preparate una proposta di sponsorizzazione per la vostra azienda e presentatela agli altri.	https://www.youtube.com/watch?v=p8jSi1Wm_wPM

Valutazione

Domanda 1:

A chi può essere concesso il sostegno al lavoro autonomo?

- a) Viene dato a ogni persona che ne ha bisogno
- b) Viene concesso ai disoccupati per coprire i costi di costituzione e avvio di un'entità imprenditoriale.
- c) Viene dato a tutti coloro che ne fanno richiesta

Risposta corretta: b) Viene concesso ai disoccupati per coprire i costi di costituzione e avvio di un'entità imprenditoriale.

Domanda 2:

Qual è l'obiettivo principale del sostegno all'autoimpiego per i disoccupati?

- a) Incoraggiarli ad avviare imprese in settori altamente competitivi.
- b) Per coprire i costi delle loro attività esistenti
- c) Offrire un sostegno finanziario per coprire i costi di costituzione e di avviamento di una nuova entità commerciale.
- d) Fornire programmi di formazione per le persone in cerca di lavoro

Risposta corretta: c) Offrire un sostegno finanziario per coprire i costi di costituzione e di avvio di una nuova entità commerciale.

Domanda 3:

Selezionare i lati positivi dei microprestiti.

- a) Tasso di interesse molto basso
- b) Vi dà un incentivo per una pianificazione adeguata
- c) È necessario generare reddito per poterlo ripagare mese dopo mese.

Risposte corrette: a), b).

Domanda 4:

Che cos'è un fondo di investimento?

- a) Un prodotto che unisce i risparmi di molte persone per investirli in un'unica iniziativa imprenditoriale.
- b) Una piattaforma che consente ai singoli investitori di negoziare direttamente azioni e titoli.
- c) Un prodotto che riunisce i risparmi di molte persone e li affida a gestori di investimenti professionali per far crescere il denaro.
- d) Un tipo di polizza assicurativa che garantisce il rendimento degli investimenti.

Risposta corretta: c) Un fondo di investimento è un prodotto che riunisce i risparmi di molte persone e li affida a gestori di investimenti professionisti per far crescere il denaro.

Domanda 5:

Che cosa significa CSR (Corporate Social Responsibility) nel contesto delle imprese?

- a) Un modo per le aziende di concentrarsi esclusivamente su questioni economiche per massimizzare i profitti.
- b) Integrare le problematiche sociali, ambientali ed economiche nei valori, nella cultura, nel processo decisionale, nella strategia e nelle operazioni dell'azienda in modo trasparente e responsabile.
- c) Stabilire pratiche che portano benefici solo all'azienda senza considerare l'impatto sociale.
- d) Un processo di generazione di ricchezza che non tiene conto dell'impatto ambientale.

Risposta corretta: b) Integrare le problematiche sociali, ambientali ed economiche nei valori, nella cultura, nel processo decisionale, nella strategia e nelle operazioni dell'azienda in modo trasparente e responsabile.

Sintesi

- Quando scrivete una proposta di sponsorizzazione, conoscete il vostro pubblico, menzionate gli obiettivi comuni e includete le informazioni di contatto.
- Quando si conoscono i potenziali gruppi di clienti chiave, si può utilizzare la tabella della proposta di valore per definire con maggiore precisione i propri servizi.
- Un punto di vendita unico (USP) è una dichiarazione di marketing che differenzia un prodotto o un marchio dai suoi concorrenti.
- Quando fate il pitching, dite ai vostri sponsor chi siete, di cosa si occupa la vostra attività e cosa vi rende unici. Concludete la presentazione con una domanda o una frase che porti la conversazione nella direzione da voi desiderata.

Riferimenti

Esempi di referenziazione APA 7a edizione:

Per gli articoli:

Cognome, A. A. (Anno). Titolo dell'opera. *Titolo della pubblicazione in corsivo, volume in corsivo* (numero), pagine. doi o link

Oliver, K. L. e Lalik, R. (2004). Indagine critica sul corpo nelle classi di educazione fisica femminile: Una prospettiva critica post-strutturale. *Journal of Teaching in Physical Education*, 23(1), 162-195. <https://doi.org/10.1123/jtpe.23.2.162>

Per i libri:

Cognome, A. A. (anno). *Titolo in corsivo*. Editore.

Spiegel, D. (1981). *Leggere per piacere: linee guida*. Associazione internazionale di lettura.

Per i capitoli di libri:

Cognome, A. A., & Cognome, A. A. (Anno). Titolo del capitolo. In A. Surname & A. A. Surname (Eds.), *Titolo del libro in corsivo* (pp. xx-xx). Editore.

Aron, L., Botella, M. e Lubart, T. (2019). Arti culinarie: I talenti e il loro sviluppo. In R. F. Subotnik, P. Olszewski- Kubilius, & F. C. Worrell (Eds.), *The psychology of high performance: Developing human potential into domain-specific talent* (pp. 345-359). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/0000120-016>

Citazioni nel testo

Esempi di citazioni APA 7a edizione:

Se gli **autori** sono **1 o 2**, la prima e le successive volte che vengono citati, devono essere menzionati tutti gli autori.

Se ci sono **3 o più autori**, il cognome del primo autore e "et al." dalla prima volta che vengono citati (nelle referenze **TUTTI GLI AUTORI SONO CITATI**).

PARAFASI

Mentre sono stati dimostrati miglioramenti nella capacità aerobica dopo 8-12 settimane di allenamento (Eather et al., 2016; Goins, 2014; Heinrich et al., 2014; Murawska-Cialowicz et al., 2015; Smith et al., 2013), solo Goins (2014) ha ottenuto miglioramenti significativi nella capacità anaerobica dopo 6 settimane di programma CrossFit.

CITAZIONI

Díaz e Hernández (2010) ritengono che l'apprendimento cooperativo sia "l'uso pedagogico di una piccola comunità, in cui gli studenti lavorano insieme per aumentare la propria formazione e quella degli altri membri" (p. 87).