

La finanza innovativa per l'avvio dell'impresa

Cuneo 11 Aprile 2025

Patrizia Gasparini
CEO Turbo Crowd



Le principali fonti di finanza innovativa

Equity Crowdfunding

L'equity crowdfunding è uno strumento di finanziamento che permette a startup e PMI di raccogliere capitali online da investitori, senza passare da banche o fondi. Oltre al capitale, offre un potente effetto marketing: aumenta la visibilità, rafforza il brand e crea una community di sostenitori.

Venture Capital

Fondi di investimento professionali che raccolgono capitali da investitori istituzionali e privati per finanziare startup con elevato potenziale di crescita.

Reward Crowdfunding

Il reward crowdfunding è una raccolta di finanziamenti online basata sul meccanismo della ricompensa ("reward"): in cambio del versamento di un importo a sostegno di un progetto si offre una ricompensa, che in genere coincide con il prodotto per realizzare il quale l'azienda sta raccogliendo risorse.

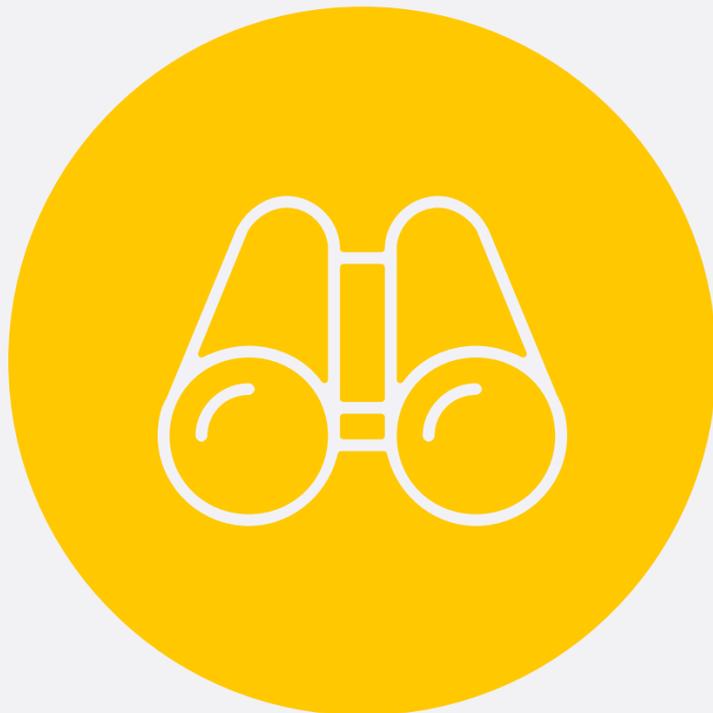
Business Angel

Investitori privati che utilizzano il proprio capitale per acquisire quote (equity) in startup ad alto potenziale, solitamente in fase seed o early stage. Oltre al capitale, apportano spesso competenze manageriali e network di contatti preziosi.

Equity Crowdfunding

Caratteristiche

L'equity crowdfunding permette a startup e PMI di raccogliere capitali vendendo online quote della propria società a un ampio pubblico di investitori, tramite piattaforme autorizzate. In questo modo, gli investitori diventano soci dell'azienda.



- **Finanza Alternativa:** Metodo per startup e PMI per raccogliere capitale di rischio da un vasto pubblico.
- **Investitori = Soci:** Chi investe diventa socio, ma non necessariamente con potere decisionale (la governance può essere mantenuta dai soci originari).
- **Quote in Cambio di Capitale:** L'azienda vende online quote societarie tramite piattaforme autorizzate.
- **Strumento di Marketing:** funge da potente strumento di marketing, visibilità e community building.

Equity Crowdfunding

Fasi

Preparazione e adempimenti

- Aggiornamento statuto.
- Aumento di capitale (notaio).
- Documento d'offerta e Business Plan.
- Valutazione pre-money.
- Budget di campagna.

Fase di pre-crowd

- **Fondamentale** per testare strategie e costruire una base di interesse.
- Obiettivo: raccogliere manifestazioni d'interesse (idealmente per il 90% della soglia minima).

Post-Campagna

- Sblocco fondi (prima su conto vincolato).
- Formalizzazione: Registrazione nuovi soci.
- Investor Relations: Mantenere comunicazione trasparente e costante.



Scelta della piattaforma

- Selezionare piattaforma autorizzata (Reg. EU ECSP).
- Superare il processo di selezione della piattaforma (valutano potenziale, team, business plan, ecc.).

Campagna di raccolta

- Lancio: mirare a una partenza forte ("effetto gregge") grazie al pre-crowd.
- Attività continue di Marketing e Sales.
- Obiettivo: superare la soglia minima

Reward Crowdfunding

Caratteristiche

Il **reward crowdfunding** è una raccolta di finanziamenti online basata sul meccanismo della ricompensa ("reward"): in cambio del versamento di un importo a sostegno di un progetto si offre una ricompensa, che in genere coincide con il prodotto per realizzare il quale l'azienda sta raccogliendo risorse.



- **Finanziamento Basato sulla Ricompensa (Reward):** I sostenitori ricevono una ricompensa concreta, di solito il prodotto finanziato con vantaggi (es. anteprima, sconto), invece di un profitto economico.
- **Ideale per il Lancio di Prodotti:** Efficace per finanziare beni fisici, progetti creativi (film, giochi, ecc.) o gadget, poiché la ricompensa si lega facilmente al risultato finale. Meno indicato per i servizi.
- **Strumento di Validazione e Marketing:** Oltre a raccogliere fondi, serve a testare l'interesse del mercato, ottenere feedback dai sostenitori e generare visibilità prima del lancio ufficiale del prodotto.
- **Coinvolgimento Diretto di Clienti/Appassionati:** Attira principalmente appassionati e potenziali clienti interessati, creando una community di "early adopters" coinvolti grazie a ricompense esclusive.

Reward Crowdfunding

Fasi

Preparazione e Pianificazione

- Definizione del prodotto da finanziare.
- Identificazione del target di sostenitori (nicchie di appassionati, potenziali clienti).
- Creazione delle Ricompense (Rewards).

Fase di pre-crowd

- **Fondamentale** per testare strategie, raccogliere feedback iniziali e costruire una base di interesse.
- Attività di marketing preliminare per costruire un primo gruppo di sostenitori
- Testare l'interesse
- *Durata*: Da poche settimane a qualche mese.

Post-Campagna

- Chiusura della raccolta fondi e incasso dei fondi (se l'obiettivo è stato raggiunto nella modalità "all or nothing" o in ogni caso nella "keep it all"), al netto delle commissioni della piattaforma.
- Comunicazione trasparente con i sostenitori sull'esito.
- Adempimento delle promesse: Produzione e consegna tempestiva delle ricompense.
- Mantenimento della relazione con la community creata.



Scelta della piattaforma e modalità di raccolta

- *Keep it all*: L'azienda tiene tutto il raccolto, anche sotto l'obiettivo.
- *All or nothing*: L'azienda riceve i fondi solo se raggiunge l'obiettivo minimo (altrimenti i sostenitori sono rimborsati).

Campagna di raccolta

- Lancio ufficiale sulla piattaforma scelta.
- Implementazione della strategia di marketing robusta e continua.
- Comunicazione e interazione con i potenziali sostenitori.
- Monitoraggio dell'andamento della raccolta rispetto all'obiettivo.
- *Durata*: Solitamente dai 30 ai 90 giorni.

Partnership di Private Equity: Venture Capital e Business Angels

Private equity

All'interno dell'ecosistema della finanza innovativa, **Venture Capital (VC)** e **Business Angels (BA)** rappresentano forme di investimento in capitale di rischio (private equity)

Non si tratta solo di ottenere capitali, ma di ricevere una validazione esterna qualificata e le risorse strategiche necessarie per la scalabilità.

L'investimento di BA e VC rappresenta una validazione "dall'alto", da parte di operatori esperti che scommettono sul potenziale di crescita esponenziale dell'azienda.

Private Equity VC e BA

Punti di attenzione

Diluizione dell'equity

L'ingresso di BA e, in misura ancora maggiore, di VC comporta la cessione di quote significative della proprietà aziendale. La diluizione per i fondatori può essere "massiccia", specialmente nei round VC.

Perdita di controllo

Con quote di proprietà rilevanti, gli investitori acquisiscono voce in capitolo nelle decisioni strategiche, spesso attraverso posti nel consiglio di amministrazione o diritti di veto su determinate materie. Questo può limitare l'autonomia decisionale dei fondatori.

Processo di selezione molto Competitivo

Accedere a finanziamenti da BA e soprattutto da VC è estremamente difficile. Richiede un business plan solido, un team credibile, un mercato ampio, un vantaggio competitivo chiaro e, per i VC, metriche di crescita già evidenti e un potenziale di scalabilità molto elevato.

Allineamento interessi e tempistiche

È fondamentale assicurarsi che la visione a lungo termine della startup sia allineata con le aspettative di ritorno economico e le tempistiche di disinvestimento (exit) degli investitori.

Conclusioni

Non esiste una soluzione unica valida per tutti.

Il successo nel reperire le risorse necessarie allo sviluppo aziendale risiede nella capacità di **costruire un mix strategico e dinamico di fonti di finanziamento**

our contacts



adress

Via Monte Nero 82
Milano



phones

+39 348 7371330 Patrizia
+39 370 7185656 Claudio



online

turbocrowd.it
[facebook/turbocrowd](https://facebook.com/turbocrowd)
[linkedin/turbocrowd](https://linkedin.com/company/turbocrowd)

thank you.