

Finanziare un'impresa con il crowdfunding

di [Redazione](#)

Publicato il 18 Marzo 2024

Il crowdfunding offre una soluzione per finanziare idee imprenditoriali senza accesso al credito tradizionale. Questo sistema online permette di raccogliere fondi da un vasto pubblico, offrendo ricompense o quote societarie in cambio. È popolare tra PMI, start-up e ONG per i suoi vantaggi: ampia visibilità, feedback diretto, opportunità di networking e minore onere finanziario. Tuttavia, richiede impegno e responsabilità nella gestione delle promesse fatte. Esistono vari tipi di crowdfunding (reward-based, equity-based, donation-based, lending-based) ma scegliere la piattaforma adatta è cruciale per il successo.

Hai un'idea imprenditoriale promettente, ma non hai risorse per finanziarla? Se le difficoltà di accesso al credito tradizionale ti preoccupano, il crowdfunding potrebbe fare al caso tuo. **Fare business con il crowdfunding** infatti è una valida via alternativa per ottenere i fondi necessari, perché ti permette di coinvolgere una vasta platea di persone e aziende che, credendo nel tuo progetto, possono contribuire attivamente a realizzarlo.

Cos'è il crowdfunding per le imprese

Si tratta di un sistema di finanziamento innovativo che ti permette di raccogliere **online** i fondi (*fund*) di cui hai bisogno da un **ampio pubblico** (*crowd*) di persone e aziende. Attraverso una delle tante **piattaforme di crowdfunding** autorizzate puoi presentare il tuo progetto e chiedere sostegno economico, **offrendo in cambio ricompense** come prodotti, servizi o esperienze legate all'iniziativa.



I vantaggi del crowdfunding per le imprese

Questa forma di **finanziamento collettivo dal basso** sta diventando sempre più popolare (in particolare tra PMI, start-up e ONG) grazie ai **vantaggi** che offre. Attraverso il crowdfunding infatti puoi:

- **raggiungere un'ampia platea** di persone (che non necessariamente investono per professione) e aziende potenzialmente interessate,
- **aumentare la visibilità del progetto**; la campagna di crowdfunding può fungere da strumento di marketing per far conoscere la tua idea e creare una community attorno ad essa,
- ricevere, da potenziali clienti, **feedback** preziosi, consigli e suggerimenti per migliorare il progetto e renderlo più appetibile sul mercato;
- trovare opportunità di **networking** e **partnership** con altre imprese;
- evitare le forme di finanziamento tradizionali, con i relativi oneri (come gli interessi sui prestiti bancari).

Gli svantaggi del crowdfunding per le imprese

Anche se il crowdfunding presenta degli indubbi vantaggi, non sottovalutare l'impegno che richiede, in particolare per quanto riguarda la promessa fatta a chi ha deciso di sostenerti; che si tratti di prodotti, servizi o quote societarie, la **responsabilità di mantenere la promessa** rimane, anche nel caso in cui le cose non andassero come previsto. Non è un semplice "*dare per avere*", ma un **patto di fiducia** con chi ha creduto nel tuo progetto. Certo, questo impegno non è necessariamente da vedere come uno svantaggio. Infatti, in qualsiasi forma di finanziamento la restituzione del capitale o degli interessi è obbligatoria. Tuttavia, nel crowdfunding la restituzione avviene in una forma più tangibile e diretta, e ha un **impatto immediato sulla tua reputazione** e quindi sul futuro della tua attività. Ecco perché è fondamentale approcciarsi al crowdfunding con **serietà e responsabilità**. In particolare:

- **pianifica** con cura la campagna,
- comunica in modo **chiaro**,
- gestisci al meglio, e in modo **trasparente**, i fondi raccolti.

Quali sono i tipi di crowdfunding per le imprese

Il crowdfunding può essere:

- **reward-based**
- **equity-based**
- **donation-based**
- **lending-based**

Reward-based crowdfunding

Tra i vari tipi di crowdfunding, questo è probabilmente il **più popolare** e il più usato; in questo caso, chi investe nel tuo progetto riceve in cambio una **ricompensa** proporzionale all'importo versato, che in genere coincide con il prodotto o servizio che intendi realizzare, o con sconti speciali.

Equity-based crowdfunding

Chi ti finanzia con questo tipo di crowdfunding riceve in cambio **quote societarie** (*equity*) commisurate all'ammontare dell'investimento, diventando così parte della compagine sociale dell'impresa che vuoi avviare.

Donation-based crowdfunding

Nel **donation-based crowdfunding** le persone e le aziende che ti sostengono non ricevono nulla in cambio; si tratta quindi di una **donazione** vera e propria, che si presta a finanziare imprese che hanno una **causa sociale** molto forte.

Lending-based crowdfunding

Il **lending-based crowdfunding** (detto anche social lending o peer-to-peer lending) è molto diverso dalle raccolte fondi precedenti. Si tratta infatti di una **forma di prestito**, che dovrai restituire con gli interessi proprio come avviene nei prestiti bancari, ma comunque a condizioni meno restrittive.

Come funzionano le piattaforme di crowdfunding

Individuato il modello più adatto al tuo progetto, è il momento di scegliere la piattaforma che meglio si adatta alle tue esigenze e al tuo pubblico. Le **piattaforme di crowdfunding** mettono in contatto domanda e offerta: da un lato i progetti che cercano finanziamenti, dall'altro le persone pronte a sostenerli. Non si tratta di semplici vetrine per la tua idea imprenditoriale, ma di **piattaforme autorizzate** che ti offrono un **supporto completo**:

- **gestiscono i flussi di denaro** in modo sicuro e trasparente,
- **ti aiutano ad aumentare la visibilità** del progetto e le sue probabilità di successo diffondendolo all'interno della loro community,
- **semplificano l'aspetto amministrativo e legale**, complesso da gestire in autonomia.

Le piattaforme sono di **due tipi**:

- **generaliste**, se accolgono progetti di qualsiasi settore,

- **verticali**, se si focalizzano su un solo settore.

Ogni piattaforma ha le sue caratteristiche particolari, ma il **funzionamento di base** è simile:

- la piattaforma, come una grande **vetrina online**, pubblica i progetti approvati e li promuove all'interno della community,
- devi **definire un obiettivo**, ovvero la soglia minima di fondi necessari per realizzare il progetto,
- se l'obiettivo viene raggiunto, il progetto riceve i fondi e chi ha investito riceve le ricompense. In caso contrario, i fondi vengono restituiti.

Tra le **principali piattaforme** disponibili ci sono, insieme a molte altre, Crowdfundme, OpStart, Starsup, Mamacrowd, Extrafunding e We Are Starting.

Come realizzare una campagna di crowdfunding efficace

Scelta la piattaforma, è ora di dare vita alla tua campagna di crowdfunding e di conquistare il sostegno di cui hai bisogno. Per prima cosa, **crea il tuo profilo** sulla piattaforma e fornisci la **documentazione richiesta** per confermare la tua identità e la legittimità del tuo progetto. Pensa al tuo profilo come al tuo biglietto da visita online: presentati al meglio e lascia trasparire la tua passione per il progetto. Il secondo passo è **presentare il tuo progetto**:

- **descrivi in modo chiaro** e coinvolgente le caratteristiche, le finalità e l'impatto del tuo progetto,
- **spiega in modo trasparente** perché hai bisogno di fondi e definisci l'obiettivo di raccolta,
- **cura** con attenzione la **presentazione** (*pitch*) per attirare l'attenzione della community.

Una volta approvato dalla piattaforma, il tuo progetto è pronto per essere **pubblicato e promosso**:

- **sfrutta tutti i canali** a tua disposizione per diffondere la tua campagna (social media, email marketing, eventi, blog e forum online),
- **coinvolgi i tuoi contatti**, sensibilizza il tuo pubblico e crea una rete di supporto attorno al tuo progetto,
- la comunicazione è fondamentale: non dimenticare di **aggiornare regolarmente** chi ti sostiene sui progressi della campagna.

Se il tuo progetto entusiasma la community e raggiunge l'obiettivo prefissato, **riceverai i fondi** necessari per dare vita alla tua idea. Ricorda di ringraziare chi ti ha supportato, perché è a tutti gli effetti parte integrante del tuo successo. Grazie ai numerosi vantaggi che offre, il crowdfunding è una **valida alternativa** alle forme di finanziamento tradizionali, e può trasformarsi in un trampolino di lancio per il tuo progetto. Tuttavia, è fondamentale approcciarsi a questo strumento con **consapevolezza** e un'attenta **pianificazione**:

- prima di iniziare, studia in modo approfondito il **funzionamento** delle piattaforme che ti interessano,
- definisci **obiettivi realistici** e crea un piano di comunicazione efficace,

- fornisci **informazioni trasparenti**, complete e accurate sul tuo progetto e sull'utilizzo dei fondi. Non dimenticare che la **community** è la grande forza del crowdfunding: coinvolgi e crea un dialogo costante con il tuo pubblico, e dedica **vantaggi** speciali a chi ti supporta, ricordando di valutare prima se queste ricompense sono **sostenibili** per te. Per **ulteriori approfondimenti** sui finanziamenti o le strategie per avviare e gestire un'impresa, visita [costituende.it](https://www.costituende.it).

Redazione Lunedì 18 marzo 2024