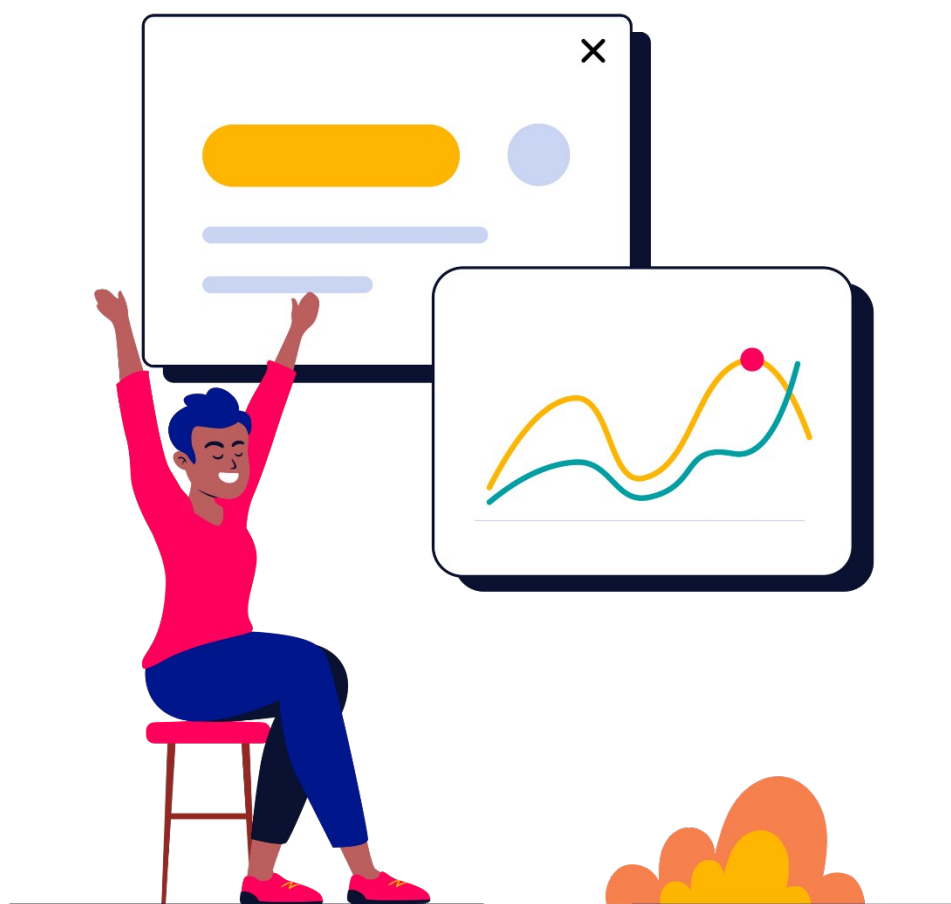


| MODULO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Opportunità di finanziamento                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| BREVE DESCRIZIONE                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| In questo modulo ti verranno fornite informazioni dettagliate, consigli e risorse riguardanti le opportunità di finanziamento, le regole di base delle opportunità di finanziamento, le ragioni e le fonti per cercare un finanziamento, il processo di finanziamento delle start-up, così come i componenti del tuo progetto. |
| CONTENUTO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

## Opportunità di finanziamento per gli imprenditori migranti

Gli imprenditori migranti affrontano una serie di difficoltà e barriere quando si tratta di stabilire la loro attività nelle comunità ospitanti. Un gran numero di paesi europei ha adottato misure di politica migratoria da applicare per gli imprenditori migranti che vogliono stabilire o gestire la propria attività. Queste politiche sono progettate per selezionare gli imprenditori e gli investitori immigrati come collaboratori per la crescita dell'economia nazionale. Oltre a creare politiche speciali dirette agli imprenditori immigrati, sarebbe più efficace assicurare che tutti gli immigrati in ogni contesto nazionale abbiano un'alfabetizzazione linguistica e finanziaria di base per diventare imprenditori. Inoltre, dovrebbero essere progettate e attuate misure di sostegno, rivolte sia agli aspiranti imprenditori che agli imprenditori esperti, al fine di aumentare il loro impatto.



L'accessibilità finanziaria è una pietra miliare per l'imprenditoria migrante. Da un lato, la creazione di un'impresa dipende più di ogni altra cosa dai requisiti di capitale; dall'altro, le restrizioni di credito sono una delle principali cause di fallimento delle imprese migranti. Di conseguenza, migliorare l'accesso dei migranti al credito sarebbe uno strumento chiave per lo sviluppo delle imprese migranti.

## Le regole di base delle opportunità di finanziamento

- Tenere a mente che non tutte le imprese sono finanziabili

Un'impresa deve soddisfare una serie di criteri prima del finanziamento. Un'impresa può essere finanziabile dal punto di vista di un investitore, se è possibile ingrandirla.

- Ricorda che il finanziamento non è indicatore di successo

L'idea generale che si diffonde attraverso le notizie e i media riguardo ai finanziamenti non è corretta. Il finanziamento è solo un primo passo per la creazione di un'impresa. Tuttavia, il finanziamento non è obbligatorio per una start-up, poiché c'è un gran numero di imprese che sono cresciute senza alcun finanziamento. Pertanto, il finanziamento potrebbe essere necessario in alcuni casi, ma non è un requisito.

- Il business dovrebbe essere autosufficiente

La prima fonte di finanziamento dovrebbe essere la tua clientela pagante, il che significa che il tuo business dovrebbe produrre abbastanza entrate e profitti per finanziare la sua espansione. Nel caso in cui non sia possibile o necessario raccogliere fondi aggiuntivi, allora sarebbe consigliabile cercare un finanziamento.

## Motivi per cercare un finanziamento

- Aumentare le operazioni

Uno dei motivi più noti per i finanziamenti è quello di aumentare le operazioni. Nel caso in cui, per esempio, hai già stabilito un business, iniziato il suo funzionamento, e implementato con successo la tua idea, e sta funzionando bene. Nel frattempo, vuoi aumentare le tue operazioni o espandere il tuo business. Questo è il momento giusto per considerare il finanziamento.

- Stabilire un vantaggio competitivo

La seconda ragione per cercare un finanziamento è l'istituzione di un vantaggio competitivo su altre imprese e sulla concorrenza generale del mercato del lavoro e acquisire rapidamente una quota di mercato sostanziale.

- Finanziare le tue spese operative a breve termine

Il finanziamento potrebbe anche essere una grande idea, se volete finanziare le vostre spese operative a breve termine o il capitale d'esercizio..

- Ricerca e sviluppo

Secondo la natura del business, l'imprenditore potrebbe aver bisogno di un ampio periodo di ricerca e sviluppo. In questi casi, è necessario ottenere finanziamenti fin dai primi passi.



## Fonti di opportunità di finanziamento

- Bootstrapping

Bootstrapping è un buon modo per iniziare il tuo business e si riferisce all'utilizzo del tuo denaro o al prestito di amici e familiari. Il bootstrapping richiede disciplina imprenditoriale e responsabilità finanziaria per gestire un business.

- Crowdfunding

Il crowdfunding è anche un'alternativa per raccogliere fondi attraverso piattaforme di crowdfunding.

- Concorsi per startup

Partecipare e vincere le competizioni di startup può anche aiutarti a raccogliere fondi e ad acquisire credenziali, oltre che a diffondere le attività della tua impresa

- Incubatori ed acceleratori

C'è un gran numero di piattaforme che funzionano come incubatori e acceleratori. Tali piattaforme possono essere davvero di aiuto nei primi passi del business pre-revenue. Acceleratori e incubatori forniscono alle startup una piccola quantità di finanziamenti, mentori, opportunità di networking e risorse.

- Programmi governativi

A livello nazionale, ci sono programmi governativi disponibili per ogni settore di attività. A seconda del tuo settore imprenditoriale e delle necessità del tuo business, puoi approfittare di questi programmi, assicurandoti di soddisfare i requisiti richiesti.

- Investitori azionari

Anche gli investitori azionari possono rivelarsi una risorsa di finanziamento. In questo quadro, ci sono investitori benevoli che investono il proprio denaro su specifici settori e fasi di startup.

- Investitori di debito

Gli investitori di debito sono di solito banche e istituzioni commerciali. La forma più conosciuta di finanziamento del debito è attraverso le carte di credito. A parte le carte di credito, i prestiti personali sono i percorsi di investimento più popolari per il finanziamento. Per i prestiti personali non è richiesto un business plan. I prestiti personali avrebbero anche una responsabilità personale da ripagare e i tassi di interesse sono relativamente più alti dei prestiti commerciali.

## Il processo di finanziamento delle start-up

Prima di immergerci nel processo di finanziamento, cerchiamo di capire cosa cercano gli investitori prima di investire.

- L'idea e il suo potenziale

Il punto di partenza di ogni attività imprenditoriale è sicuramente l'idea e le sue possibilità. L'idea deve essere SMART, ovvero Specifica, Misurabile, Realizzabile, Realistica e ancorata in un arco temporale.

- Business

Gli investitori si concentrano anche sul business, compresa la credibilità del team di base e la loro capacità di eseguire l'idea. Considerato altrettanto importante è il modello di business e il modello delle entrate insieme al posizionamento, ai prezzi e alle strutture dei costi.

- Il potenziale futuro

Gli investitori non si concentrano solo sul presente ma anche sul potenziale futuro del business che può essere mostrato attraverso un business plan ben fatto che include le strategie di business, l'uso dei fondi, la proposta di valore e la strategia di uscita.

- Ritorno sull'investimento

Inoltre, gli investitori cercano il ritorno dell'investimento. È importante che gli investitori si sentano fiduciosi nella proposta di investimento e siano convinti che saranno in grado di recuperare il loro investimento.

## I componenti essenziali del tuo progetto

Prima di avvicinarsi agli investitori per un finanziamento, è necessario preparare il proprio pitch. Dovresti dedicare tempo e sforzi adeguati alla ricerca, alla creazione e alla preparazione dei componenti del pitch prima di avvicinarti agli investitori. Nel caso in cui vi sentiate confusi riguardo ai passi iniziali richiesti, potete ottenere un aiuto professionale per

creare il vostro business plan e i documenti di presentazione.

I componenti essenziali del tuo progetto includono:

- un business plan completo in cui presentate i vostri piani per i prossimi 5 anni, insieme alle offerte di investimento e alle valutazioni stimate (i passi fondamentali per la creazione del vostro business plan sono descritti di seguito e presentati nel video)
- una presentazione completa e concisa di circa 15-25 diapositive con un riassunto del business plan
- un riassunto ancora più breve e ben fatto del tuo riassunto. Questo è un documento di 2 pagine che riassume il business plan complessivo. Tali documenti sono di solito utilizzati per la comunicazione formale con gli investitori e gli sponsor.
- un elevator pitch che è un riassunto verbale di 5 minuti del tuo business plan di base. Si chiama elevator pitch perché dovresti essere in grado di presentarlo a qualcuno durante una corsa in ascensore. L'elevator pitch è molto utile per parlare con gli investitori quando li incontri a eventi o conferenze.



Fonte : <https://www.youtube.com>



#### 10 Suggerimenti per finanziare la tua imprenditorialità:

- Mostra il tuo modello di business
- Conosci il tuo pubblico
- Lavora su un migliore processo di vendita
- Cerca investitori di capitale di rischio
- Concentrati di più sul miglioramento
- Disponi di un registro dettagliato del tuo business
- Chiedi aiuto
- Fai rete in modo significativo
- Tieni separate le finanze aziendali da quelle personali

#### 10 Suggerimenti per creare un solido business plan:

- Conosci la tua concorrenza
- Conosci il tuo pubblico
- Disponi di prove a sostegno di ogni affermazione che fai
- Sii conservativo in tutte le stime e proiezioni finanziarie
- Sii realistico con il tempo e le risorse disponibili
- Sii logico
- Disponi di un forte team di gestione
- Documenta "perché" la tua idea funzionerà
- Descrivi le tue strutture e la posizione per eseguire il lavoro
- Discuti le opzioni di pagamento per gli investitori

#### Citazioni

I mercati finanziari sono generalmente imprevedibili. Tanto che bisogna avere diversi scenari. L'idea che si possa effettivamente prevedere cosa succederà contraddice il mio modo di vedere il mercato. - George Soros

"Un imprenditore senza fondi è un musicista senza strumento"

— Robert A. Rice Jr.

#### **RISORSE/STRUMENTI ESTERNI**

[https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/migrant-entrepreneurs\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/migrant-entrepreneurs_en)

- Migrant entrepreneurs, Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs

<https://www.jeffbullas.com/startup-funding/> - Startup Funding – A Comprehensive Guide for Entrepreneurs

[https://www.emen-project.eu/wp-content/uploads/2020/09/D3.1-Inclusive-Ecosystems\\_towards-a-comprehensive-support-scheme-for-migrant-entrepreneurs-in-Europe-FINAL.pdf](https://www.emen-project.eu/wp-content/uploads/2020/09/D3.1-Inclusive-Ecosystems_towards-a-comprehensive-support-scheme-for-migrant-entrepreneurs-in-Europe-FINAL.pdf) - Inclusive Ecosystems: towards a comprehensive support scheme for migrant entrepreneurs in Europe

<https://www.youtube.com/watch?v=9jIEfX0lct8> - Business Planning for Start-ups & Entrepreneurs

<https://www.entrepreneur.com/article/350208> - The Best Business Funding Options for Immigrant and Refugee Entrepreneurs

[https://publications.iom.int/system/files/pdf/policy\\_guide\\_migrants\\_refugees.pdf](https://publications.iom.int/system/files/pdf/policy_guide_migrants_refugees.pdf) - Policy guide for migrants and refugees

<https://www.startupdonut.co.uk/business-planning/write-a-business-plan/start-up-business-plan-top-10-tips> - Start-up business plan: Top 10 tips

<https://startupswb.com/3-crowdfunding-campaigns-to-support-migrant-and-refugee-entrepreneurs.html> - 3 Crowdfunding Campaigns to Support Migrant and Refugee