

THE W PLACE



Lunedì 29 Novembre 2021

Prima parte – Introduzione al crowdfunding

9.00 – 9.30: Saluti istituzionali e apertura dei lavori

9.30 – 10.15: Introduzione al Crowdfunding – presentazione European Crowdfunding Network e panoramica sul mercato del crowdfunding in Europa e focus sul mercato italiano – volumi, modelli e settori “vincenti” nel campo dei finanziamenti raggiunti tramite crowdfunding

10.15 – 11.00: Modelli e Piattaforme – presentazione dei principali modelli di crowdfunding (Donation, Reward, Lending, Equity) e delle particolarità legate ad ognuno di essi – motivazioni e vantaggi delle aziende che sviluppano campagne di crowdfunding, degli investitori, e rapporto tra imprenditori e community.

11.00 – 11.30: BREAK

11.30 – 12.30: Normativa europea ed italiana – aggiornamento sulla situazione normativa europea (presentazione della bozza di regolamento presentata dalla Commissione Europea) e degli effetti che produrrà sulla normativa nazionale. **Umberto Piattelli/Sofia Caruso Osborne Clarke**

12.30 – 13.00: Presentazione del progetto di campagna e delle piattaforme italiane coinvolte

13.00 – 14.30: LUNCH BREAK

Seconda parte

14.30 – 15.15: Presentazione degli elementi chiave nello sviluppo di una campagna di crowdfunding (fasi di preparazione, svolgimento, follow-up) ed elementi di base nella descrizione dell’idea di progetto

15.15 – 16.00: Identificazione della piattaforma di crowdfunding e “due diligence”

16.00 – 16.15: BREAK

16.15 – 16.45: Simulazione di ricerca di esempi di campagna di crowdfunding simili e analisi dei punti di forza e di debolezza

16.45 – 17.00: Domande dal pubblico e conclusioni

OUTCOME: sviluppo di un *crowdfunding canva* relativo agli elementi analizzati nel corso della prima giornata e di una prima bozza di campagna di crowdfunding, comprensiva di valutazione da parte degli esperti intervenuti (valutazione tecnica).

THE W PLACE



Martedì 30 Novembre 2021

Prima parte – Elementi base di una campagna di crowdfunding

9.00 – 9.15: Riassunto della giornata precedente e presentazione delle attività

9.15 – 10.00: Protezione dell'idea – spunti di riflessione su come proteggere la propria idea di business dai rischi del mondo online, **Alessandro Corrado, EUIPO**

10.00 - 10.30: Benefici del crowdfunding – Analisi dei vantaggi economici e dei benefici non economici per le imprese che sviluppano una campagna di crowdfunding

10.30 – 10.45: BREAK

10.45 – 11.45: Come sviluppare e implementare una strategia di comunicazione efficace

11.45 - 12.30: Strutturazione del budget – Elementi da considerare nella definizione del proprio obiettivo di budget: costi fissi, margine di variabilità, costi collaterali legati alla campagna.

12.30 – 14.00: LUNCH BREAK

Seconda parte – Dall'idea alla campagna di crowdfunding

14.00 – 14.30: Come strutturare una scheda progetto efficace

14.30 – 15.00: Presentazione piattaforme e spiegazione focus groups

15.00 – 16.30: Focus Groups – discussione tematica in tavoli paralleli a seconda del modello di crowdfunding considerato. Tutti i partecipanti avranno l'occasione di sviluppare una prima bozza di campagna di crowdfunding e interagire con gli esperti delle piattaforme coinvolte.

- Reward Crowdfunding – **Stefano Zamparo (Produzioni dal Basso)**
- Impact equity Crowdfunding – **Sonia Gennaro (Lita.co Italia)**
- Equity Crowdfunding – **Federico Leonardi (Back to Work)**

16.30 – 17.15: Rielaborazione del Crowdfunding pitch alla luce degli elementi introdotti dagli esperti durante il corso (PADLET)

17.15 – 18.00: Presentazione del nuovo “crowdfunding pitch” al pubblico e peer review

18.00 - 18.15: Chiusura dei lavori

OUTCOME: *Sviluppo bozza di idea progettuale per la campagna di crowdfunding → documento comprensivo di obiettivi, modello, piattaforma, budget, breve SWOT analysis.*