

FORMAZIONE ONCROWD TRAINING 2022

L'attività di formazione, realizzata in collaborazione con il **Gruppo di lavoro sulla finanza alternativa dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Torino** (ODCEC Torino), vedrà il coinvolgimento di docenti, ma anche imprenditori e manager che hanno affrontato in prima persona esperienze simili sviluppando tecniche di gestione del processo, nonché di piattaforme di crowdfunding e operatori del settore che offriranno consigli e punti di vista qualificati.

Il programma formativo, che vedrà l'alternarsi di lezioni frontali, anche sotto forma di somministrazione di pillole formative pre-registrate (vedi allegato I), presentazione di casi studio e discussioni di gruppo, sarà strutturato in tre moduli.

In base al numero di partecipanti e all'evoluzione della situazione epidemiologica le sessioni si terranno online o in presenza.

Il modulo I e il modulo II si terranno nel periodo giugno-luglio 2022.

MODULO I – INTRODUZIONE AL CROWDFUNDING

Il primo modulo, intende supportare i partecipanti nella definizione del proprio modello organizzativo con l'obiettivo di porre le basi necessarie per affrontare in modo consapevole la raccolta di capitale e le conseguenze gestionali che da essa ne deriveranno.

PROGRAMMA

Primo incontro: introduzione

Presentazione del percorso formativo e dei deliverable attesi per ogni sessione di formazione; introduzione al crowdfunding e alle varie modalità di attuazione; introduzione ai contenuti formativi pre-registrati (vedi allegato I) che potranno essere visionati in remoto dai partecipanti nel corso della settimana successiva.

Secondo incontro: spazio Q&A

I partecipanti dopo aver avuto la possibilità di visionare in remoto le pillole formative registrate avranno la possibilità di porre domande e chiarimenti relativi al proprio progetto imprenditoriale

Terzo incontro: teamwork – ROUGH PITCHING

Ciascun progetto ha a disposizione una sessione di pitch di 10 minuti per introdurre la propria idea identificando chiaramente il tipo di crowdfunding che si vuole attivare. A termine di ciascun pitch, i mentor hanno a disposizione 5 minuti per un primo feedback circa la scelta del metodo e la comprensibilità del business.

Totale 10 ore

II MODULO - CREAZIONE DELLA CAMPAGNA DI CROWDFUNDING

Il secondo modulo, di taglio più specialistico, sarà dedicato all'approfondimento delle tecniche e degli strumenti a disposizione per strutturare un'efficace campagna di crowdfunding a partire dalla definizione della strategia di comunicazione.

PROGRAMMA

Quarto incontro: Teamwork + intervento formativo

Ciascun progetto ha uno spazio di presentazione di 10 minuti; al termine di ciascun pitch, i mentor hanno a disposizione 5 minuti per un feedback di valutazione dello stadio evolutivo del progetto. A chiusura della giornata di formazione, intervento formativo:

- **Storytelling**: trasformare la proposta progettuale in un pitch capace di attrarre l'attenzione di investitori.

Quinto incontro: Teamwork + intervento formativo

Ciascun progetto ha a disposizione 10 minuti per presentare lo storyboard del Video Pitch e la struttura dell'Investor Deck nonché la strategia di comunicazione; al termine di ciascun pitch, i mentor hanno a disposizione 5 minuti per un feedback di valutazione complessiva del progetto e della sua presentazione e comunicazione ai terzi. A chiusura della giornata di formazione, intervento formativo:

- **Costruire e animare la campagna**: costruire il video pitch; animare la campagna con una pianificazione strategica della comunicazione e un back office presente e coinvolgente; coordinare tutte le fonti di informazione e promozione per massimizzare il valore del messaggio.

Sesto incontro: Evento finale di "presentazione e networking" con investitori e piattaforme.

Ciascun progetto ha a disposizione 15 minuti per presentare il proprio progetto di fronte ad una platea di piattaforme di crowdfunding. Una ulteriore ora di team work è messa a disposizione per creare interazione e sinergia con i mentor partecipanti e tra imprenditori / aspiranti imprenditori.

Totale 12 ore

III MODULO – FOLLOW UP

A distanza di 1 o 2 mesi dal termine del II modulo è prevista un'ulteriore attività di mentorship focalizzata sugli aspetti economico-finanziari:

- Incontro con tutti i partecipanti aderenti al Follow-up per ottenere feed-back sull'avvio delle campagne e formazione su contenuti economico-finanziari;
- Incontro in piccoli gruppi per la predisposizione o l'affinamento del business plan;
- Incontri one to one di approfondimento sugli aspetti economico-finanziari.

Totale 5 ore e 30 minuti.

ALLEGATO I

Ai fini della formazione alcuni interventi formativi di tipo più frontale sono stati pre-registrati ad hoc per consentire una visione autonoma da parte dei partecipanti. Successivamente sono previste delle sessioni di Q&A (live o tramite chat) in occasione delle quali i mentori OnCrowd saranno a disposizione per rispondere ad eventuali dubbi o richieste di chiarimento

I temi delle pillole formative sono:

Modulo I

- Aspetti di fiscalità e inquadramento normativo.
- La diagnosi iniziale.
- La pianificazione economica e finanziaria.
- Il monitoraggio periodico e la comunicazione finanziaria.
- Progetto: identificare il progetto e analizzare l'opportunità, inserire il progetto nel mercato esistente e potenziale, trasformare una valida opportunità in una strategia.
- Visione: costruire l'organizzazione di base per lanciare e realizzare il progetto; valutare partnership, evolvere la strategia, l'organizzazione e il modello.
- Valore: stressare il business plan anche con una visione internazionale; riconoscere e gestire il rischio, creando e misurando il valore; ovvero le domande scomode degli investitori.

Modulo II

- Presentazione: come organizzare un "pitch" di fronte a investitori, clienti, partner.
- Scaling: preparare l'Investor Deck con una visione internazionale.