

GET-UP Plan de lecție pentru Masterclass

Modulul 7: Gestionarea banilor

Unitatea 1 – Surse de finanțare

Rezultatele învățării: La finalizarea acestei formări, antreprenorii verzi (formabili) vor fi în măsură să:

- ❖ evalueze nevoile financiare ale afacerii lor
- ❖ identifice sursele cheie de finanțare pentru a dezvolta o afacere nouă/deja existentă
- ❖ identifice sursele alternative de finanțare
- ❖ înțeleagă modelul finanțării participative (crowdfunding)

Conținut și metodă de formare	Durata (minute)	Materiale/ Echipamente necesare	Evaluare
<p><i>Deschiderea workshopului</i></p> <p><u>Prezentarea formatorului:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Formatorul prezintă formabililor modulul – Gestionarea banilor și un plan al Unității 1 – Finanțarea afacerilor noi. ❖ Folosind flipchart și marker, formatorul conduce o scurtă discuție de grup despre – „De ce au nevoie afacerile de bani?” – Scopul acestei activități este să ajute formabilii să înțeleagă implicațiile financiare ale majorității deciziilor din afacerile lor. 	<u>10 minute</u>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Flipchart; ❖ Marker; ❖ Stilouri și materiale de luat notițe pentru formabili 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Formabilii se vor angaja deplin în discuția de grup vor lua notițe ca sprijin în învățare.
<p><u>Contribuția formatorului și activitate de grup:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Formatorul conduce o activitate de grup pentru ca formabilii să evalueze nevoile lor financiare pentru a începe sau a dezvolta afacerile lor. ❖ Formatorul distribuie copii ale „Listei de verificare:” 	<u>20 de minute</u>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Copii ale „Listei de verificare: De ce finanțe aveți nevoie?” pentru toți formabilii (vezi Anexa 1); 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Formatorul distribuie tuturor formabililor copii ale „Listei de verificare” (vezi Anexa 1). În continuarea discuției în grup despre „Lista de

<p>De ce finanțe aveți nevoie? – Această listă de verificare este aplicabilă atât noilor antreprenori, cât și IMM-urilor deja existente.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Folosind această listă de verificare, formatorul facilitează o discuție de grup despre cum să identifice suma pentru finanțare de care fiecare formabil are nevoie pentru afacerea sa în mod real. 		<ul style="list-style-type: none"> ❖ Stilouri și materiale de luat notițe pentru formabili. 	<p>verificare”, formatorul îi invită pe formabili să completeze fișa „Lista de verificare” pentru afacerea lor ca parte a învățării autodirijate.</p>
<p><u>Prezentarea formatorului:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Folosind slide-uri PowerPoint, formatorul prezintă grupului sursele de finanțare pentru afacerea lor: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Surse interne de finanțare; ❖ Credite și instituții financiare; ❖ Soft-finanțare și granturi; ❖ Prezentare generală a surselor alternative de finanțare – crowdfunding, investitori providențiali, capital de risc, capital inițial etc. 	<p><u>10 minute</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Slide-uri PowerPoint; ❖ Projector și ecran; ❖ Laptop; ❖ Stilouri și materiale de luat notițe pentru formabili. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Formabilii vor lua notițe despre cele mai potrivite surse de finanțare pentru această afacere care pot să îi sprijine în dezvoltarea planurilor lor de afacere.
<p><u>Prezentarea formatorului și fișa:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Folosind slide-uri PowerPoint, formatorul prezintă grupului modelul crowdfunding, avantajele și dezavantajele sale. ❖ Pentru a facilita această sesiune, formatorul distribuie formabililor copii ale „Matricei de Crowdfunding”. ❖ Această matrice conține o listă cu prezentarea a 10 platforme care oferă acces la crowdfunding pentru IMM-uri din sectorul verde. <p><u>Studii de caz:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Formatorul prezintă formabililor un studiu de caz arătând cum și-a finanțat afacerea un IMM folosind 	<p><u>20 de minute</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Slide-uri PowerPoint; ❖ Projector și ecran; ❖ Laptop; ❖ Copii ale 'Matricei de Crowdfunding' (vezi Anexa 2) pentru toți formabili; ❖ Copii ale studiului de caz pentru toți formabili (vezi Anexa 3); ❖ Stilouri și materiale de luat notițe pentru formabili. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Formabilii vor analiza „Matricea de Crowdfunding” și vor citi despre platformele de finanțare online. Vor putea să identifice cele mai relevante platforme de crowdfunding pentru afacerea lor.

<p>crowdfunding.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Studiul de caz va ajuta să adăugați o perspectivă reală modelului crowdfunding și modul cum afacerile reale pot finanța afacerea lor/creșterea afacerii lor folosind această sursă de finanțare. ❖ După analizarea conținutului studiului de caz, formatorul facilitează o discuție de grup despre studiul de caz și explică orice chestiuni sau nelămuriri pe care le-ar putea avea formabilii. 			
<p><u>Închiderea sesiunii și evaluare</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Formatorul încheie master-class-ul cu o scurtă sesiune verbală de feedback. ❖ Formatorul va distribui formabililor copii ale formularului de evaluare a workshopului și îi vor ruga să îl completeze. 	<p><u>10 minute</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Copii ale formularelor de evaluare pentru formabili; ❖ Stilouri și materiale de luat notițe pentru formabili; ❖ Flip-chart și markere pentru feedback-ul verbal 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Formabilii se vor angaja total în evaluarea și feedback-ul activităților și vor completa formularul de evaluare.
<p>Timp total</p>	<p>90 de minute</p>		

Anexa 1 – Fișă – Listă de verificare: De ce finanțe aveți nevoie?

Listă de verificare: De ce finanțe aveți nevoie?	
Ce doriți să finanțați?	Aici puteți lista itemii exacti pe care aveți nevoie să îi achiziționați pentru afacerea dvs. și gândiți-vă la ce altceva poate fi necesar pentru a face investiția să funcționeze.
De ce sumă aveți nevoie?	Listați care vor fi cheltuielile dvs probabile– aveți nevoie să achiziționați sau să închiriați un sediu și/sau echipament sau unelte, aveți nevoie să achiziționați provizii sau stocuri, care sunt costurile dvs. de întreținere, de ex. energie electrică și termică pentru sediu, combustibil și mentenanță pentru mașină etc.?

Cât aveți dvs.?	O cercetare preliminară v-ar ajuta să proiectați ce sumă vă trebuie pentru această investiție. Trebuie să vă gândiți mereu la lichiditățile dvs. și să vedeți dacă este nevoie și de fond de rulment.
-----------------	---

E rândul dvs.! Completați următoarea listă de verificare pentru propria întreprindere verde

Listă de verificare: De ce finanțe aveți nevoie?	
Ce doriți să finanțați?	
De ce sumă aveți nevoie?	
Cât aveți dvs.?	
Pentru cât timp aveți nevoie de finanțare?	
<p>Trebuie să vă asigurați că creditul dvs./ investiția va genera profit. Aceasta este singura dovadă că aveți nevoie de finanțare (Această secțiune este numai pentru IMM-urile deja înființate)</p>	
Aveți nevoie de finanțare	

deoarece clienții dvs. nu plătesc?	
Aveți nevoie de finanțare deoarece vânzările dvs. sunt slabe în ultima vreme?	

Anexa 2 – Fișă – Matricea de finanțare participativă (crowdfunding) pentru întreprinderea verde

Următorul tabel prezintă o privire generală asupra principalelor platforme de crowdfunding pentru proiecte și întreprinderi nou-înființate în sectorul întreprinderilor verzi.

Numele platformei	Descrierea platformei	Link/mai multe informații
Cutting Edge Capital	<p><i>Cutting Edge Capital</i> este o platformă de finanțare care caută să lucreze cu antreprenori și lideri de proiecte și să folosească furnizorii care îndeplinesc următoarele criterii:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proprietatea proiectului locală și/sau a comunității; • Autenticitate și angajament pentru incluziune și diversitate; • Responsabilitate socială; • Gestionarea mediului. 	<p>www.cuttingedgecapital.com</p>

<p>Green Fundraising</p>	<p><i>GreenFundraising.org</i> este un site nou pentru a ajuta antreprenorii și proiectele crowdfunding ale organizațiilor non-profit pentru sustenabilitate și viață sănătoasă.</p>	<p>http://greenfundraising.org</p>
<p>Grid Share</p>	<p><i>Grid Share</i> este o platformă de finanțare online independentă pentru proiecte privind energia regenerabilă și companii cu tehnologie curată.</p>	<p>www.gridshare.com</p>
<p>Start Some Good</p>	<p><i>Start Some Good</i> este o platformă de crowdfunding exclusiv pentru inițiative de schimbare socială. Există pentru a ajuta antreprenorii sociali, grupurile non-profit și comunitare să strângă fondurile necesare pentru a face o diferență. Are ca scop să dea oricui care are o idee minunată posibilitatea de a face lumea mai bună.</p>	<p>www.startsomegood.com</p>
<p>Sun Funder</p>	<p>În decada viitoare, energia solară va face un salt în grila energetică în țările în curs de dezvoltare așa cum telefoanele mobile au depășit telefoanele fixe. <i>Sun Funder</i> este dedicat finanțării acestei transformări a pieței solare emergente. <i>Sun Funder</i> este o afacere de finanțare a energiei solare cu misiunea de a debloca capital pentru energia solară în piețele emergente, unde peste 2.2 milioane de oameni trăiesc fără acces la energie sigură.</p>	<p>http://sunfunder.com</p>
<p>Worth Wild</p>	<p><i>Worth Wild</i> este o platformă de crowdfunding pentru afaceri atente la mediu, organizații non-profit și indivizi care doresc să strângă bani pentru a finanța proiecte care protejează și susțin planeta. Certificată B Corp, <i>Worth Wild</i> este mai mult decât un website de crowdfunding. Platforma verde fără taxe este o mișcare creată de oameni care pun mediul pe primul plan și o rețea socială pentru următoarea generație de comisari de mediu care apără produse, idei și servicii care vor ajuta mediul în mod colectiv.</p>	<p>www.worthwild.com</p>

<p>Causes</p>	<p>Causes este o platformă unde antreprenorii și finanțatorii pot să descopere, să sprijine și să organizeze campanii, străngeri de fonduri și petiții despre chestiunile care au impact asupra sectoarelor și comunităților din întreaga lume. Prin crearea unui public pasionat în jurul chestiunilor de ordin social, politic și cultural, membrii Causes pot colabora rapid și eficient pentru soluții la cele mai dificile probleme de astăzi. Și cu comunități de sprijin deja formate, nicio campanie nu pornește de la zero.</p>	<p>www.causes.com</p>
<p>Cause Vox</p>	<p>Cause Vox este o platformă de finanțare condusă de comunitate, construită să ajute echipele de strângere de fonduri la activarea non-profit a supporterilor lor, la găsirea de noi donatori și la strângerea online a unei sume mai mari. Companiile non-profit pot crea proiecte online și pot pune pe piață aceste proiecte pentru contribuții interesate din întreaga lume.</p>	<p>www.causevox.com/crowdfunding</p>

Anexa 3 – Studiu de caz – Bicicleta electrică Sondors THIN: Primele 72 de ore

(sursa: <https://go.indiegogo.com/blog/2016/02/sondors-ebike-crowdfunding-infographic.html>)



În ultimii ani, vehiculele electrice au devenit din ce în ce mai accesibile, ceea ce reprezintă un pas uimitor spre reducerea emisiilor de dioxid de carbon pe planeta noastră frumoasă. Un jucător-cheie în lumea bicicletelor electrice este Sondors, care a strâns \$6 milioane pentru a finanța producția modelului eBike pentru toate tipurile de teren. Acum, echipa strânge din nou fonduri pentru cel mai recent model eBike: Sondors THIN. Modelul THIN este un vehicul accesibil, ușor, care speră să reinventeze transportul eBike cu designul său curat și atractiv. Ei și-au atins ținta de \$100,000 în mai puțin de cinci ore și au strâns o sumă impresionantă în doar 72 de ore. Iată aici cifrele din spatele celor 72 de ore ale campaniei pentru modelul eBike Sondors THIN.



TOTAL AMOUNT RAISED:

\$449,975

AVERAGE FUNDS RAISED PER HOUR:

\$6,250

AVERAGE FUNDS RAISED PER MINUTE:

\$104

LARGEST CONTRIBUTION:

\$1,011

MINUTES TO REACH GOAL:

284

TOP 10 CONTRIBUTING COUNTRIES

