

## GET-UP Lesson Plan for Masterclass

### Módulo 7: Gestión del dinero

#### Unidad 1 – fuentes de financiación

**Resultados de aprendizaje:** Al terminar este taller, Verde los emprendedores (estudiantes) podrán:

1. Evaluar las necesidades financieras de su negocio
2. Identificar fuentes clave de financiación para desarrollar un negocio nuevo/existente
3. Identificar fuentes alternativas de financiación
4. Entender el modelo de financiación de masas

Contenido y Método de la instrucción	Tiempo (Minutos)	Materiales/equipos requeridos	Evaluación/evaluación
<p><i>Apertura del taller</i></p> <p><u><i>Introducción del formador:</i></u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El formador presenta a los alumnos el módulo – gestión del dinero y presenta un esquema de la unidad 1 – fuentes de financiación.</li> <li>2. Con un rotafolio y un marcador, el formador dirige un breve debate de grupo acerca del tema – <b><i>¿por qué las empresas necesitan dinero?</i></b> – El propósito de esta actividad es ayudar a los estudiantes a entender las implicaciones financieras de la mayoría de sus decisiones de negocios.</li> </ol>	<u>10 minutos</u>	Rotafolio; Marcador; Bolígrafos y materiales de toma de notas para estudiantes	Los estudiantes participarán plenamente en la discusión grupal y tomarán notas para apoyar su aprendizaje.
<i>Aportación del formador y actividad grupal</i>	<u>20 minutos</u>	❖ Copias de ' checklist:	❖ El formador distribuye copias

<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ El formador lidera una actividad grupal para que los estudiantes evalúen sus necesidades financieras para iniciar o hacer crecer su negocio.</li> <li>❖ El formador distribuye copias del '<b>Checklist: ¿Qué finanzas necesitas?</b>' - Esta lista de comprobación es aplicable tanto a nuevos emprendedores como PYMES establecidas.</li> <li>❖ Utilizando esta checklist, el formador facilita una discusión grupal sobre cómo identificar cuánta financiación necesita cada alumno en realidad para su negocio..</li> </ul>		<p>¿Qué finanzas necesitas? ' para todos los estudiantes (véase el Anexo 1);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Bolígrafos y materiales de toma de notas para estudiantes.</li> </ul>	<p>de la ' checklist ' a todos los estudiantes (ver Anexo 1). Después de la discusión de grupo en la ' lista de control ', el entrenador invita a los estudiantes a completar la plantilla de ' Checklist ' para su negocio como parte de su aprendizaje autodirigido.</p>
<p><u>Presentación del formador:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Utilizando diapositivas de PowerPoint, el formador hace una introducción sobre las fuentes de financiación para su negocio al grupo:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fuentes de financiación internas;</li> <li>2. Préstamos e instituciones financieras;</li> <li>3. Fondos blandos y subvenciones;</li> <li>4. Visión general de fuentes alternativas de financiación – muchedumbre-financiamiento, inversionistas del ángel, capital de riesgo, capital de semilla, etc.</li> </ol> </li> </ul>	<p><u>10 minutos</u></p>	<p>Diapositivas de PowerPoint; Proyector y pantalla; Portátil; Bolígrafos y materiales de toma de notas para estudiantes.</p>	<p>Los estudiantes tomarán notas de las fuentes de financiamiento más aplicables para este negocio que pueden apoyarlos en el desarrollo de sus planes de negocio.</p>
<p><u>Folleto y presentación del formador:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Usando diapositivas de PowerPoint, el formador introduce al grupo a el modelo de financiación de masas y sus ventajas y desventajas.</li> <li>❖ Para facilitar esta sesión, el formador distribuye copias</li> </ul>	<p><u>20 minutos</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Diapositivas de PowerPoint;</li> <li>❖ Proyector y pantalla;</li> <li>❖ Portátil;</li> <li>❖ Copias de la "matriz de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Estudiantes revisará el ' la matriz de crowdfunding y leer sobre las plataformas de financiación en línea. Que se ser capaz de identificar la plataforma más relevante para</li> </ul>

<p>del folleto ' <i>matriz de financiación de masas</i> ' a los estudiantes.</p> <p>1. Esta matriz contiene una lista e introducción a 10 plataformas que ofrecen acceso a multitud-Financiación Para PYMES en el verde Sector.</p> <p><u>Casos prácticos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ El formador Presenta estudiantes un caso práctico mostrando Cómo una PYME ha financiado su negocio utilizando multitud-financiación.</li> <li>❖ El caso práctico ayudará a expandir la perspectiva del mundo real al modelo de financiación de masas y cómo las empresas actuales pueden financiar su negocio/hacer crecer su negocio usando esta fuente de financiamiento.</li> <li>❖ Después de revisar el contenido del caso práctico, el formador facilita un debate grupal sobre el estudio de caso y explica cualquier problema o incertidumbre que los alumnos puedan tener.</li> </ul>	<p><u>20 minutos</u></p>	<p>financiación de masas" (véase el Anexo 2) para todos los estudiantes;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Ejemplares de caso práctico para todos los educandos (véase el Anexo 3);</li> <li>❖ Bolígrafos y materiales de toma de notas para estudiantes.</li> </ul>	<p>la financiación de la gente de su negocio.</p>
<p><u>Sesión de clausura y evaluación</u></p> <p>1. El formador cierra la clase magistral con una breve sesión de retroalimentación verbal.</p> <p>2. El formador distribuirá copias del formulario de evaluación del taller a los alumnos y les pedirá que lo completen.</p>	<p><u>10 minutos</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Copias de los formularios de evaluación para estudiantes;</li> <li>❖ Bolígrafos y materiales de toma de notas para estudiantes;</li> <li>❖ Flip-chart y marcadores para la retroalimentación verbal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Los estudiantes participarán plenamente en las actividades de evaluación y retroalimentación y completarán el formulario de evaluación.</li> </ul>
<p style="text-align: right;"><b>Total Time</b></p>	<p><b>90 minutos</b></p>		

### Anexo 1 – Folleto– Checklist: ¿Qué finanzas necesitas?

<b>Checklist: ¿Qué finanzas necesitas?</b>	
¿Qué quieres financiar?	Aquí usted puede enumerar los artículos exactos que usted necesita comprar para su negocio y pensar qué más puede ser necesario para hacer el trabajo, e invertir.
¿Cuánto necesitas?	Enumere sus gastos probables: ¿necesita comprar o alquilar locales y/o equipos o herramientas?, ¿necesita comprar suministros o acciones?, ¿cuáles son sus costos de funcionamiento?, es decir, electricidad y calefacción para un local, combustible y mantenimiento para un coche Etc.
¿Cuánto tienes?	Una investigación preliminar le ayudaría a proyectar cuánto necesitará para esta inversión. Siempre debes pensar en tu liquidez y ver si necesitas capital de trabajo también.

¡te toca a tí! Complete la siguiente lista de comprobación para su propia empresa ecológica

Checklist: ¿Qué finanzas necesitas?	
¿Qué quieres financiar?	
¿Cuánto necesitas?	
¿Cuánto tienes?	
¿por cuánto tiempo necesita financiación?	
<p><b>Debe asegurarse de que su crédito/inversión genere beneficios. Esta es la única prueba de que necesita financiación</b>  <b>(esta sección es sólo para PYMES establecidas)</b></p>	
¿necesita financiación porque sus clientes no pagan?	
¿necesita financiamiento porque sus ventas son	

bajas recientemente?

## Anexo 2 – folleto – matriz de corwdfunding de empresas verdes

En la siguiente tabla se presenta una visión general de las plataformas primarias de financiación de las masas para proyectos y start-ups en el sector de las empresas verdes.

Nombre de la plataforma	Descripción de la plataforma	Enlace/información adicional
<b>Cutting Edge Capital</b>	<p><i>Cutting Edge Capital</i> es una plataforma de financiación que busca trabajar con emprendedores y líderes de proyectos y utilizar vendedores que cumplen los siguientes criterios:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Local y/o comunidad propietaria del proyecto;</li> <li>2. La autenticidad y el compromiso con la inclusividad y la diversidad;</li> <li>3. Responsabilidad social;</li> <li>4. Administración ambiental.</li> </ol>	<p><a href="http://www.cuttingedgecapital.com">www.cuttingedgecapital.com</a></p>

<b>Green Fundraising</b>	<i>GreenFundraising.org</i> es una nueva página web fundada para ayudar a emprendedores y proyectos sin ánimo de lucro a conseguir financiación para la sostenibilidad y la vida saludable.	<a href="http://greenfundraising.org">http://greenfundraising.org</a>
<b>Grid Share</b>	<i>Grid Share</i> es una plataforma de financiamiento en línea independiente para proyectos de energías renovables y empresas de tecnología limpia.	<a href="http://www.gridshare.com">www.gridshare.com</a>
<b>Start Some Good</b>	<i>Start Some Good</i> es una multitud-plataforma de financiación exclusivamente para iniciativas de cambio social. Se fundó para ayudar a los emprendedores sociales, organizaciones no lucrativas y grupos comunitarios a recaudar los fondos que necesitan para hacer la diferencia. Su objetivo es ayudar a cualquier persona con una gran idea para hacer el mundo mejor.	<a href="http://www.startsomegood.com">www.startsomegood.com</a>
<b>Sun Funder</b>	Durante la próxima década, la energía solar saltará a la red eléctrica en países en desarrollo, al igual que pasó con la telefonía móvil y la fija. <i>Sun Funder</i> se dedica a financiar esta transformación emergente del mercado solar. <i>Sun Funder</i> es un negocio de financiamiento solar con la misión de desbloquear el capital para la energía solar en los mercados emergentes, donde más de 2,2 mil millones de personas viven sin acceso a energía fiable.	<a href="http://sunfunder.com">http://sunfunder.com</a>
<b>Worth Wild</b>	<i>Worth Wild</i> es una plataforma de financiación para empresas con conciencia ambiental, sin beneficios e individuos que quieren recaudar fondos para financiar proyectos que protejan y sostengan el planeta. <i>Worth Wild</i> es más que un sitio web de financiación. La plataforma verde sin costo es un movimiento creado por personas que ponen el medio ambiente en primer lugar y una red social para la próxima generación de administradores ambientales que defienden productos, ideas y servicios que colectivamente ayudarán al medio ambiente.	<a href="http://www.worthwild.com">www.worthwild.com</a>

<b>Causes</b>	<p><i>Causes</i> Es una plataforma donde emprendedores y financiadores pueden para descubrir, apoyar y organizar campañas, recaudación de fondos y peticiones en torno a los temas que impactan en sectores y comunidades de todo el mundo. Construyendo una audiencia apasionada alrededor de asuntos sociales, políticos y culturales, los socios de Causes pueden colaborar rápida y eficazmente en soluciones a los problemas más difíciles de hoy. Y con comunidades integradas de apoyo, ninguna campaña comienza desde cero.</p>	<p><a href="http://www.causes.com">www.causes.com</a></p>
<b>Cause Vox</b>	<p><i>Cause Vox</i> es una plataforma de recaudación de fondos basada en la comunidad creada para ayudar a los equipos de recaudación de fondos en las organizaciones no lucrativas activar sus seguidores, llegar a nuevos donantes y recaudar más en línea. Las empresas sin fines de lucro pueden crear proyectos en línea y pueden comercializar estos proyectos a colaboradores interesados en todo el mundo.</p>	<p><a href="http://www.causevox.com/crowdfunding">www.causevox.com/crowdfunding</a></p>

### Annex 3 – Caso práctico- Sondors THIN Electric Bike: The First 72-Hours

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





En los últimos años, los vehículos eléctricos se han vuelto más y más accesibles, lo cual es un paso asombroso hacia la reducción de nuestras huellas de carbono en nuestra hermosa tierra. Un actor clave en el mundo de la bicicleta eléctrica es Sondors, que recaudó más de \$6 millones para financiar la producción de su ebike todo terreno. Ahora, el equipo ha vuelto para recaudar fondos para su última Ebike: Sondors thin bike. El Thin es un vehículo asequible, ligero que espera reinventar el transporte con su diseño limpio y elegante. Alcanzaron su meta de \$100.000 en menos cinco horas y consiguieron una cantidad impresionante en apenas 72 horas. Aquí están los números detrás de las primeras 72 horas de la campaña de sondeos Thin ebike.

