

A14

Questo libro è stato cofinanziato con la sharing economy.

Natascia Tieri

# **Dalla progettazione europea alla sharing economy**

Opportunità di finanziamento per lo sviluppo locale





Aracne editrice

[www.aracneeditrice.it](http://www.aracneeditrice.it)  
[info@aracneeditrice.it](mailto:info@aracneeditrice.it)

Copyright © MMXVIII  
Gioacchino Onorati editore S.r.l. – unipersonale

[www.gioacchinoonoratieditore.it](http://www.gioacchinoonoratieditore.it)  
[info@gioacchinoonoratieditore.it](mailto:info@gioacchinoonoratieditore.it)

via Vittorio Veneto, 20  
00020 Canterano (RM)  
(06) 45551463

ISBN 978-88-255-1151-2

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,  
di riproduzione e di adattamento anche parziale,  
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie  
senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: febbraio 2018

# Indice

- 7 *Introduzione*
- II *Capitolo I*  
*Progettazione e finanziamenti*
- I.1. Cos'è la progettazione, 12 – I.1.1. *Definizione e analisi del problema*, 15 – I.1.2. *Identificare gli obiettivi*, 15 – I.1.3. *Individuare i beneficiari dell'intervento e la popolazione bersaglio (target)*, 16 – I.1.4. *Strategie di intervento*, 16 – I.1.5. *Individuare lo schema temporale e il budget*, 16 – I.1.6. *La valutazione del progetto ex ante, in itinere ed ex post*, 17 – I.2. *Business Plan: perché scriverlo?*, 17 – I.3. *Quali informazioni inserire nel Business Plan*, 19.
- 25 *Capitolo II*  
*Cosa sono i finanziamenti europei*
- 2.1. *Finanziamenti europei: cosa sono e come funzionano*, 29 – 2.1.1. *Come funzionano i finanziamenti europei*, 33 – 2.2. *Le principali tipologie di finanziamenti*, 36 – 2.2.1. *Come scrivere un progetto*, 37 – 2.3. *La preparazione di una proposta progettuale*, 38 – 2.4. *Il Partenariato (partnership)*, 41 – 2.4.1. *La richiesta di finanziamento*, 43 – 2.4.2. *Il finanziamento*, 45 – 2.4.3. *La divulgazione dei risultati*, 46 – 2.4.4. *Valutazione del progetto*, 47 – 2.4.5. *Ulteriori informazioni*, 47 – 2.5. *Come realizzare un progetto finanziato*, 47 – 2.5.1. *Approvazione del progetto*, 48 – 2.5.2. *Iniziate stabilendo le regole base*, 50 – 2.5.3. *Prevedere meccanismi di supporto*, 53.
- 55 *Capitolo III*  
*Le fondazioni bancarie e altri organismi giuridici che erogano contributi*
- 3.1. *Le fondazioni bancarie: cosa sono e cosa finanziano?*, 56 – 3.2. *Altre figure che erogano finanziamenti*, 58.
- 63 *Capitolo IV*  
*Sharing economy*
- 4.1. *Definizione*, 65 – 4.2. *Crowdfunding*, 66 – 4.3. *Crowdfunding: gli aspetti legali*, 70 – 4.3.1. *Definizione e analisi del problema*, 73 – 4.3.2. *Identificare*

gli obiettivi, 74 – 4.3.3. *Individuare i beneficiari dell'intervento e la popolazione bersaglio (target)*, 74 – 4.3.4. *Strategie di intervento*, 75 – 4.3.5. *Individuare lo schema temporale e il budget*, 75 – 4.4. Le fasi del crowdfunding, 75 – 4.4.1. *Il progetto*, 75 – 4.4.2. *Community*, 76 – 4.4.3. *Tipologia di crowdfunding*, 77 – 4.4.4. *Piattaforma*, 77 – 4.4.5. *Timing*, 77 – 4.4.6. *Contenuto*, 78 – 4.4.7. *Strategia digital marketing e PR*, 78 – 4.4.8. *Lancio e promozione*, 78 – 4.4.9. *Risorse*, 79 – 4.4.10. *Ritorno e misurazione dei risultati*, 79 – 4.5. Le piattaforme di crowdfunding, 79 – 4.6. *Progettare bene per il crowdfunding*, 84 – 4.7. *Le 11 regole prima della campagna*, 90 – 4.8. *Le 5 regole durante la campagna*, 92 – 4.9. *Le frasi che pagano e quelle che non pagano mai*, 93 – 4.10. *Seo e Sem, fondamentali per il crowdfunding*, 93 – 4.11. *L'email marketing e il suo utilizzo nel condividere il progetto*, 95 – 4.12. *Le 8 regole di una campagna di email marketing*, 98 – 4.13. *Il fund raising*, 102.

103      *Conclusioni*

105      *Bibliografia*

## Introduzione

L'idea di scrivere questo libro è nata dopo numerosi confronti con clienti e conoscenti: mi sono resa conto che esistono ancora molta disinformazione e confusione sui fondi europei, oltre che una scarsa conoscenza sulle altre modalità di finanziamento. Spesso, infatti, molti mi chiedono di accedere ai finanziamenti europei: credendo che si tratti di un passaggio semplice, immediato e senza ostacoli di alcun tipo, escludendo altre tipologie di finanziamento più idonee alle loro esigenze e possibilità. Prima di intraprendere la procedura per la richiesta di un finanziamento mi accerto che il cliente sappia a cosa sta andando incontro e la maggior parte delle volte non è così. Questo libro illustra quindi una serie di finanziamenti a cui accedere, con i vantaggi e gli svantaggi di ognuno di essi. Il consiglio, soprattutto per chi non si è mai occupato di finanziamenti, è sempre di rivolgersi a un professionista che è sempre aggiornato sulle ultime novità ed esperto nella stesura di un progetto.

Perché molti richiedono finanziamenti? Una delle risposte è la mancanza di risorse finanziarie per sviluppare o portare avanti le proprie attività, anche quotidiane. La crisi economica deve essere vista con una funzione educativa e come opportunità: infatti, molti riescono a cogliere spunti di riflessione di crescita personale e professionale, a guardare oltre le difficoltà e i problemi, creando nuove opportunità lavorative e molto spesso avvicinandosi all'altro creando forti legami di prossimità, collaborazione, condivisione e scambio. Questi scambi non sono solo materiali, come per esempio quello basato sul denaro, ma anche immateriali e di crescita.

La principale difficoltà che in questo periodo enti pubblici e privati, il mondo non profit o semplicemente persone che vogliono avviare un'attività riscontrano al fine di realizzare i propri progetti consiste nel necessario impegno economico. L'anticipo, però, è necessario nella maggior parte dei finanziamenti, soprattutto quelli europei ma anche per i fondi nazionali e regionali. Purtroppo questa particolarità è

poco conosciuta: nell'immaginario collettivo esiste la convinzione che l'Unione Europea eroghi contributi a fondo perduto senza chiedere nulla in anticipo. L'obiettivo di questo libro è di chiarire il funzionamento dei fondi europei e di far conoscere anche altre opportunità di finanziamento che possono sia sostituire i finanziamenti comunitari sia essere di supporto. Oltre ai cambiamenti nell'economia mondiale, si possono riscontrare anche trasformazioni che riguardano il mondo del lavoro. Questi cambiamenti non riguardano solo l'economia in senso stretto ma anche l'evoluzione delle politiche e dei processi lavorativi. Negli ultimi anni abbiamo potuto rilevare cambiamenti strutturali in Europa che hanno riguardato anche l'Italia, come ad esempio l'introduzione del *Job act*, l'aumento della robotizzazione, l'evoluzione «dell'intelligenza artificiale, di una spinta la digitalizzazione (in particolare allo sviluppo di quello che viene chiamato l'"internet delle cose") un filo di quella tendenza legata all'incremento della cosiddetta "economia della condivisione"»<sup>1</sup>, come vedremo meglio nel capitolo dedicato alla *sharing economy*.

Per raggiungere i risultati desiderati non basta rispondere a un solo bando, ma presentare più domande. Un bravo consulente è come un sarto: analizza le esigenze, le aspettative e le particolarità del cliente e modella il vestito su misura. Al *project manager* occorrono alcune informazioni iniziali per identificare il bando più idoneo: la località in cui il progetto verrà realizzato, la tipologia dell'organizzazione (associazione di volontariato, *start up*, ente pubblico o privato), la finalità del finanziamento, la possibilità o meno di reperire autonomamente risorse economiche, il numero di dipendenti, le necessità immediate e l'eventuale esistenza di altri progetti e investimenti in corso o in prospettiva. In base alle esigenze del cliente si può così identificare il finanziamento adatto. Oltre ai finanziamenti "classici" oggi ne esistono altri: si assiste, infatti, al ritorno dell'economia condivisa, nota anche come *sharing economy* e sviluppata soprattutto in America e in Europa occidentale. Di recente anche l'Italia sta iniziando ad utilizzarla e a diffonderla, anche se ancora in fase embrionale. Cos'è la *sharing economy*? Non è altro che l'economia della condivisione. La differenza sostanziale con il vecchio modello economico consiste nel diverso

1. V. COMITO, *La sharing economy. Dai rischi incombenti alle opportunità possibili*, 2016, Ediesse, Roma, pp. 14-15.

utilizzo delle risorse, basato sul riutilizzo di materiali e sull'accesso condiviso a beni materiali e immateriali. Diversamente dall'economia tradizionale, con la *sharing economy* si usa la tecnologia. Si può, infatti, ottenere un'informazione, un bene o un servizio e dividerli con tutte le persone che utilizzano un computer. La *sharing economy* può quindi essere particolarmente utile per chi in mancanza di liquidità ha necessità di disporre di un bene.

Il libro è suddiviso in 4 capitoli.

- a) Progettazione e finanziamenti;
- b) Finanziamenti europei;
- c) Le fondazioni bancarie e altri organismi giuridici che erogano contributi;
- d) L'altra economia: la *sharing economy*.

Il primo capitolo *Progettazione e finanziamenti* è dedicato alla progettazione in generale e alla definizione dei finanziamenti. La progettazione è importante sia per la stesura del progetto sia per la gestione del finanziamento nel caso di assegnazione. La progettazione e la conoscenza delle proprie esigenze sono fondamentali per sapere dove e come raggiungere il proprio obiettivo. Dopo un'accurata progettazione comprensiva della stesura di un *business plan* (l'importanza di questo strumento si capirà soprattutto nei capitoli 2 e 3), è possibile identificare il finanziamento più adatto. Nel capitolo si darà una definizione di progettazione, si spiegherà il *business plan* e perché è necessario predisporlo, si chiarirà quali tipologie di finanziamento esistono, a chi possono essere destinati i finanziamenti e chi li eroga.

Il secondo capitolo, *Finanziamenti europei*, è dedicato ai fondi comunitari: cosa sono e come funzionano, dove reperirli, come scrivere un progetto europeo, a chi e come inviarlo e, infine, come gestirlo.

Il terzo capitolo è intitolato *Le fondazioni bancarie e altri organismi giuridici che erogano contributi* ed è dedicato agli enti privati che erogano contributi a favore soprattutto di enti non profit e giovani aspiranti imprenditori. Questi enti privati possono essere banche ma anche altre istituzioni, come ad esempio la Fondazione Coca-Cola HBC Italia.

Il quarto capitolo è dedicato alla *Sharing economy*: descrive cos'è l'economia condivisa e quali opportunità offre. Questa forma di finan-

ziamento è quella che prediligo ma è anche la meno compresa. La preferisco rispetto alle altre perché permette di relazionarsi in modo positivo e proattivo con l'altro e di realizzare i propri sogni e progetti di vita. D'altro canto le persone non si fidano di questa nuova tipologia di economia, probabilmente perché non si è più abituati a contare sul prossimo per soddisfare un bisogno. Con la *sharing economy* occorre donarsi all'altro, capire le esigenze altrui e offrirsi: qualità che sono andate perse nel tempo ma che quest'opera si propone di recuperare.

Buona lettura!