**Training Fiche Template**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Titolo** | Accesso ai finanziamenti | |
| **Keywords** | Finanza, Imprenditorialità, Business Plan, Aziende, Crowdfunding, Business Angels, Venture Capitalist, Sovvenzioni | |
| **Sviluppato da** | CDI e IHF | |
| **Lingua** | IT | |
| **Obiettivi** | * Acquisire competenze avanzate di alfabetizzazione finanziaria * Comprendere i principi di base dell'imprenditorialità * Riconoscere le opportunità di lavoro autonomo * Acquisire conoscenze che facilitano l’accesso ai finanziamenti * Sostenere le donne nella ricerca di mezzi alternativi al credito * Sviluppare competenze chiave per utilizzare opportunità di finanziamento alternative | |
| **Obiettivi formativi** | * Migliore pianificazione e gestione delle finanze * Capacità di identificazione delle opportunità imprenditoriali * Maggiore interesse, motivazione e fiducia in se stessi nella creazione di un'attività in proprio * Comprensione dei concetti, regole e procedure per la creazione di un business plan * Comprensione completa del capitale e delle attività dell'azienda * Conoscenza dei principali mezzi alternativi al credito * Capacità di ricercare e sfruttare le opportunità di finanziamento legate al crowdfunding, business angels, venture capitalist e sovvenzioni | |
| **Training Area** | Imprenditoria digitale in contesti rurali |  |
| Imprenditoria femminile |  |
| Accesso ai finanaziamenti |  |
| Sharing economy |  |
| **Indice** | **ACCESSO AI FINANZIAMENTI**  **Unità 1: Alfabetizzazione finanziaria**  Sezione 1: Ruolo e struttura dell'imprenditorialità  Sezione 1.1: Selezione di un'idea imprenditoriale  Sezione 2: Denaro e transazioni  Sezione 2.1: Pianificazione e gestione delle finanze  Sezione 2.2: Equity Finance vs Debt Finance  Sezione 3: Rischio e rendimento  Sezione3.1: Rete di sicurezza finanziaria  **Unità 2: Mezzi alternative al credito**  Sezione 1: Crowdfunding  Sezione 1.1: Come avviare una campagna di crowdfunding  Sezione 2: Business Angels & Venture Capitalists  Sezione 2.1: Rete di sostegno dell'UE  Sezione 3: Sovvenzioni  Sezione 3.1: Sovvenzioni dell'UE, due esempi  **Strumenti extra**  Database UE per cercare opportunità di finanziamento  *Your Europe Business – Il tool “Access to Finance”* | |
| **Contenuto** | **UNITÀ 1: ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA**  **Sezione 1: Ruolo e struttura dell'imprenditorialità**  L'imprenditorialità è il processo di sviluppo, organizzazione e gestione di una nuova attività per generare profitti assumendosi al contempo il rischio finanziario.  Un imprenditore è definito come qualcuno che ha la capacità e il desiderio di stabilire, amministrare e avere successo in un'impresa avviata insieme al rischio con questa connesso, per realizzare profitti. Il miglior esempio di imprenditorialità è l'avvio di una nuova impresa. Gli imprenditori sono spesso conosciuti come una fonte di nuove idee o innovatori e portano nuove idee sul mercato sostituendo la vecchia con una nuova invenzione.  Esistono 4 tipi di imprenditorialità:   * **Piccole imprese**   (Imprenditori che gestiscono o possiedono la propria attività e assumono familiari o dipendenti locali)   * **Start up**   (Imprenditore che avviano un'impresa sapendo che la loro visione può cambiare il mondo)   * **Grandi aziende**   (Queste grandi aziende hanno definito il ciclo di vita)   * **Imprenditoria sociale**   (Si concentra sulla produzione di prodotti e servizi che risolvono bisogni e problemi sociali. Il loro unico motto e obiettivo è lavorare per la società e non per il profitto)  **Sezione 1.1: Selezione di un'idea imprenditoriale**  L'idea imprenditoriale è l'inizio della parte più importante ed eccitante del business. Questo è fondamentale in quanto la redditività e la qualità di un'idea creano o distruggono il successo di un'azienda.  **1. Cos’è un'idea imprenditoriale?**  L'idea imprenditoriale è una descrizione breve e precisa del funzionamento di base di un'attività prevista. Prima di avviare un'impresa, è necessario avere un'idea chiara del tipo di attività che si desidera gestire.  **2.** **Cos’è un Business Plan?**  Il business plan è un documento che definisce in dettaglio gli obiettivi di un'azienda e come intende raggiungere i propri obiettivi.  **3. Come scrivere un Business Plan?**  Mentre ci sono modelli che puoi usare per scrivere un business plan, cerca di evitare di produrre un risultato generico. Il piano dovrebbe includere una panoramica e, se possibile, dettagli del settore di cui l'azienda farà parte.  Dovrebbe spiegare come l'azienda si distinguerà dai suoi concorrenti. Inizia con la struttura essenziale: un riepilogo esecutivo, una descrizione dell'azienda, un'analisi di mercato, una descrizione di prodotti o servizi, una strategia di marketing, proiezioni finanziarie e appendice (che include documenti e dati che supportano le sezioni principali).  **Sezione 2: Denaro e transazioni**  Una transazione è un accordo completato tra un acquirente e un venditore per scambiare beni, servizi o attività finanziarie in cambio di denaro. Il termine è anche comunemente usato nella contabilità aziendale. Nella contabilità aziendale, questa semplice definizione può diventare complicata.  **1. Come posso annullare una transazione in sospeso?**  Le transazioni in sospeso sono quelle che sono state effettuate ma non sono registrate sul tuo conto. Questi includono pagamenti, acquisti, addebiti pre-autorizzati e qualsiasi altra transazione correlata. Gli acquisti effettuati con carta di debito o di credito vengono trattenuti per un certo periodo di tempo prima di passare attraverso il sistema elettronico dalla banca ai destinatari. Contatta il commerciante e/o la tua banca per richiedere uno storno se, per qualsiasi motivo, desideri annullare la transazione.  **2. Cos’è il reddito?**  Il reddito si riferisce al denaro che una persona o entità riceve in cambio del proprio lavoro o prodotti. Il reddito può avere definizioni diverse a seconda del contesto, ad esempio tassazione, contabilità finanziaria o analisi economica.   * Per la maggior parte delle persone, il reddito fa riferimento ai loro guadagni totali sotto forma di salari e stipendi, il ritorno sui loro investimenti, distribuzioni pensionistiche e altre entrate. * Per le imprese, il reddito è costituito dai ricavi derivanti dalla vendita di servizi, prodotti e qualsiasi interesse e dividendo ricevuti in relazione ai loro conti di cassa e alle riserve relative all'attività.   **Sezione 2.1: Pianificazione e gestione delle finanze**  La pianificazione e la gestione delle finanze incorporano competenze quotidiane di pianificazione finanziaria relative alla creazione e all'utilizzo di un budget e alla gestione di entrate e spese, nonché competenze di pianificazione a lungo termine come risparmiare, investire e fare piani a lungo termine. Sono incluse anche le competenze chiave specifiche relative al pensionamento, all'utilizzo del credito e alla gestione del debito.  **1. Cos’è un budget?**  Il budget è un piano di spesa basato su entrate e spese. In altre parole, è una stima di quanti soldi farai e spenderai in un certo periodo di tempo, ad esempio un mese o un anno (se stai contando il denaro in entrata e in uscita dei membri della tua famiglia, questo è un budget familiare).  **2. Perché il budgeting è importante?**  Il budgeting avvantaggia tutti, non solo coloro che lottano finanziariamente. Ti incoraggia a vivere con i tuoi mezzi e a mettere i tuoi soldi all’opera nel miglior modo possibile. Pensa a un budget come a un trampolino di lancio verso i tuoi obiettivi finanziari. Può aiutarti a:   * **Comprendere il tuo rapporto con il denaro**. Tenere traccia delle entrate e delle spese dipinge un quadro chiaro di quanto devi risparmiare o spendere. Una volta individuati i modelli, è possibile identificare dove apportare modifiche. Forse spendi meno di quanto guadagni (strada da percorrere!) ma stai ancora pagando per quella beauty box in abbonamento che non ti serve più. * **Risparmiare abbastanza per il futuro**. Un buon budget ti convince a destinare denaro per un fondo di emergenza e obiettivi di risparmio come una vacanza o la pensione. * **Ottenere – o rimanere – fuori dal debi**to. La mappatura anticipata delle spese riduce il rischio di spese eccessive e può aiutarti a pagare il debito che hai già. * **Alleviare lo stress**. Il budgeting non è una panacea, ma può aiutarti a gestire le decisioni finanziarie e a prepararti alle sfide.   **Sezione 2.2: Equity Finance vs Debt Finance**  Un'azienda finanzia le sue operazioni attraverso due diverse fonti  **EQUITY FINANCING (azioni)**   * **Capitale in cambio di capitale proprio** (% della proprietà nell'azienda) * **Nessun pagamento del debito** richiesto * **Costo** del finanziamento: **% dei guadagni** futuri   Il finanziamento azionario è suggerito quando:  1. Si è disposti ad evitare il debito che può danneggiare il flusso di cassa dell'azienda  2. L'attività non è ancora redditizia o è una start-up  **DEBT FINANCING (obbligazioni)**   * **Prestito convenzionale** attraverso un **prestatore tradizionale** (cioè una banca) * Costo del finanziamento: **tasso d'interesse** (costo fisso) * Il capitale può essere ottenuto **a costi effettivi inferiori e rapidamente**   Il finanziamento mediante debito è suggerito quando:  1. Si prevede un rendimento positivo  2. C'è la possibilità di affrontare il rischio (in caso di garanzia e mancato rimborso del debito)  **3. Equity Financing vs. Debt Financing**  - Equity Financing: Il finanziamento azionario comporta la vendita di una parte del capitale di una società in cambio di capitale. Il vantaggio principale del finanziamento azionario è che non vi è alcun obbligo di rimborsare il denaro acquisito.  - Debt Financing: Il finanziamento mediante debito comporta il prestito di denaro e il rimborso con gli interessi. La forma più comune di finanziamento del debito è un prestito. Il finanziamento del debito a volte comporta restrizioni sulle attività dell'azienda che possono impedirle di sfruttare opportunità al di fuori del suo core business.  **4. Qual è la differenza tra risparmio e investimento?**   * **Risparmio**— Mettere da parte i soldi gradualmente, in genere in un conto bancario. Le persone generalmente risparmiano per un obiettivo particolare, come pagare un'auto, un acconto su una casa o eventuali emergenze che potrebbero sorgere. Risparmiare può anche significare mettere i tuoi soldi in prodotti come un conto corrente bancario (CD). * **Investimento** — Utilizzare parte del tuo denaro con l'obiettivo di contribuire a farlo crescere acquistando attività che potrebbero aumentare di valore, come azioni, proprietà o azioni di un fondo comune.   **Sezione 3:** **Rischio e rendimento**  Identificare il rischio, creare reti di sicurezza finanziaria e bilanciare rischio e rendimento. Copri i rischi inerenti a determinati prodotti finanziari e altri tipi di rischi che possono avere un impatto sul benessere finanziario personale e familiare, come i danni causati da inondazioni o terremoti o la perdita di reddito familiare a causa di cattiva salute, disabilità o decesso di un familiare.  **1. Cos'è l'identificazione dei rischi?**  L'identificazione dei rischi è il processo di documentazione di eventuali rischi che potrebbero impedire a un'organizzazione o a un programma di raggiungere il proprio obiettivo. È il primo passo nel processo di gestione del rischio, progettato per aiutare le aziende a comprendere e pianificare i potenziali rischi. Esempi di rischi includono furti, crisi aziendali, incidenti, cause legali o violazioni dei dati.  **2. Bilanciare rischio e rendimento**  Tutti gli investimenti hanno dei rischi. Per capire come gestire il rischio, devi prima capirlo. Il rischio di investimento - o il rischio di perdere il valore dell'investimento - si presenta in molte forme, tra cui:   * Rischio di mercato, o la probabilità che il valore di un titolo si muova di pari passo con il suo mercato complessivo. * Rischio di tasso d'interesse, ovvero il rischio che il prezzo di un'obbligazione diminuisca con l'aumento dei tassi di interesse. * Rischio di inflazione, ovvero la possibilità che il potere d'acquisto di un investimento venga eroso dall'inflazione. * Rischio di credito, che si riferisce al rischio che un emittente obbligazionario non sia in grado di rimborsare il proprio debito alla scadenza dell'obbligazione.   **Sezione 3.1: Rete di sicurezza finanziaria**  La rete di sicurezza finanziaria globale è un insieme di istituzioni e meccanismi che forniscono assicurazioni contro le crisi e finanziamenti per mitigarne l'impatto.  **Punti chiave**   * Una rete di sicurezza è un gruppo di piani o fattori che possono proteggerti se dovesse verificarsi un evento imprevisto come una malattia che ti impedisce di lavorare. * Un fondo di emergenza è una parte comune di una rete di sicurezza finanziaria. Ciò significa avere abbastanza risparmi per soddisfare il budget da tre a sei mesi. * Avere polizze assicurative, come la vita e l'invalidità, in atto può anche essere un fattore importante.   **UNITÀ 2: MEZZI ALTERNATIVI AL CREDITO**  **Sezione 1: Crowdfunding**  Il crowdfunding include iniziative basate su Internet volte a finanziare un progetto / idea imprenditoriale raccogliendo piccole somme di denaro da un gran numero di persone.  Questo meccanismo di finanziamento è caratterizzato da minori costi di intermediazione e minore enfasi sulla valutazione del rischio. Altre caratteristiche sono:   * **Investimenti basati sulla ricompensa**   (Gli investitori ricevono un prodotto finale piuttosto che un rimborso)   * Formula più adatta per **aziende basate sui prodotti** piuttosto che per attività basate sui servizi * Il crowdfunding richiede buone **capacità di marketing e di comunicazione**      * Poche barriere all'ingresso * Ingaggio dei clienti durante il crowdfunding * Nessun requisito di rimborso      * Commissioni sulle piattaforme di crowdfunding * Elevato sforzo per organizzare una campagna di successo * Idoneità solo per alcune aziende   **Sezione 1.1: Come avviare una campagna di crowdfunding**  Per scegliere la piattaforma giusta per una campagna di crowdfunding, è necessario porsi le seguenti domande:  ***1. Qual è il modello di crowdfunding della piattaforma?***  Reward-based (il più adatto per le piccole imprese)? Modello basato sulle azioni? Modello basato sulle donazioni?  ***2. Cosa succede se non si raggiunge la somma sperata?***  Tieni presente che le campagne "tutto o niente" hanno spesso più successo delle campagne keep-it all  ***3. Quali sono i target di riferimento della piattaforma?***  Piattaforma generalizzata vs piattaforma specializzata\*  **4. Quanto costerà?**  Cerca le tariffe esatte della piattaforma, considerando anche le tasse sulla somma raccolta.  \*Un esempio id piattaforme specializzata è[IFundWomen](https://ifundwomen.com/start-crowdfunding), che è ampiamente riconosciuta come leader nel crowdfunding per le donne fondatrici di imprese. Offre inoltre ai suoi membri un corso online su come raccogliere fondi.  **Sezione 2: Business Angels & Venture Capitalists**  I Business angels sono:   * Investitori privati (tipicamente manager o imprenditori) che investono il proprio denaro in idee innovative con un elevato potenziale di redditività, **in cambio di capitale proprio**; * Nella prima fase della raccolta fondi tendono a investire **importi inferiori**; * All'interno dell'azienda, forniranno **opportunità di tutoraggio e networking**.   I Venture Capitalists sono:   * Investitori istituzionali che investono **ingenti somme** in una **fase più avanzata** del processo di raccolta fondi e in cambio di più equity (azioni) * Tendono a ignorare le piccole imprese * Possono portare a una **perdita di controllo aziendale**   Per iniziare a finanziare un'idea imprenditoriale, i Business Angels possono offrire un grande supporto.  Tuttavia, ci sono alcuni fattori impegnativi come la ricerca di questi investitori o la modalità con cui approcciarvisi. Ecco alcuni suggerimenti:   * Assicurati di conoscere il b**ackground e l'esperienza del tuo potenziale Angel**; * Comunica l'importanza del tuo prodotto   (Un **buon Business Plan** è la chiave);   * **Falla semplice!**   Un bambino capirebbe la tua proposta commerciale?  E' possibile raggiungere i Business Angels partecipando ad eventi di networking per incontrare faccia a faccia i potenziali investitori o consultando una delle tante piattaforme specializzate:   * [Crunchbase](https://www.crunchbase.com/)   <https://www.crunchbase.com/>   * [Angel List](https://www.angellist.com/)   <https://www.angellist.com/>   * [Seed Invest](https://www.seedinvest.com/)   <https://www.seedinvest.com/>   * [Funders Club](https://fundersclub.com/)   <https://fundersclub.com/>  **Sezione 2.1: Rete di sostegno dell'UE**  La Commissione europea offre numerose iniziative di networking per le donne imprenditrici, che possono aiutarle anche a trovare il giusto Business Angel:  [**WA4E**](https://www.businessangelseurope.com/wa4e)  <https://www.businessangelseurope.com/wa4e>  Women Business Angels for Europe's Entrepreneurs (WA4E) è il programma di Business Angels Europe dedicato alle donne imprenditrici per sbloccare gli investimenti delle donne angels e l'accesso al capitale di rischio.  [**WEgate Platform**](https://wegate.eu/)  <https://wegate.eu/>  Il portale europeo per l'imprenditoria femminile WEgate è una piattaforma elettronica lanciata dalla Commissione europea, una rete crescente di parti interessate che si stanno impegnando a sostenere le donne imprenditrici in tutta Europa. WEgate fornisce informazioni e link sull'accesso alla formazione, al tutoraggio, alla consulenza e alle opportunità di networking aziendale a livello europeo e nazionale.  **EEN Women Entrepreneurship Thematic Group**  <https://www.facebook.com/profile.php?id=100066948882938>  Il gruppo collega le donne imprenditrici alla rete Enterprise Europe Network e fornisce servizi concreti (partnership commerciali, accesso ai mercati esteri, cooperazione con le reti locali e accesso ai finanziamenti dell'UE)  **Sezione 3: Sovvenzioni**  Ottenere una sovvenzione e ottenere denaro senza debiti sembra l'opzione più preferibile. Tuttavia, ci sono alcuni fattori da tenere a mente:   * Requisiti di ammissibilità; * Concorrenza agguerrita; * Processi di applicazione lunghi e dettagliati che possono richiedere molto tempo; * La pianificazione e la stesura di una proposta potrebbe richiedere il supporto esterno di un consulente/esperto e quindi costi aggiuntivi.   Le sovvenzioni sono spesso indirizzate a gruppi che incontrano ostacoli nell'ottenere prestiti tradizionali, come nel caso delle donne, in particolare se provengono da aree svantaggiate come le aree rurali.  ***Dove cercare queste opportunità?***  La piattaforma WEgate rappresenta uno strumento pratico anche per monitorare specifiche opportunità di sovvenzione per le donne a livello nazionale. Le informazioni possono essere filtrate per paese e parole chiave ai seguenti link:  Sezione “Financing and funding”  <https://wegate.eu/start/financing-funding>  Sezione “Starting a business”  <https://wegate.eu/start/starting-business>  **Sezione 3.1: Sovvenzioni dell'UE, due esempi**  **1. Women TechEU**  <https://eismea.ec.europa.eu/programmes/european-innovation-ecosystems/women-techeu_en#funding-opportunities>  Una nuova iniziativa dell'Unione Europea finanziata dal programma Horizon Europe.  Tra i suoi numerosi servizi, offre supporto finanziario alle imprese femminili come sovvenzione individuale di 75.000 euro per sostenere i primi passi nel processo di innovazione e la crescita dell'azienda.  Requisiti:   * Essere una donna * Essere una fondatrice/co-fondatrice di una start-up deep tech in fase iniziale * Ricoprire una posizione dirigenziale (CEO, CTO o equivalente) in azienda   **2. EIC Accelerator**  <https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en>  L'iniziativa, che fa parte del progetto pilota del Consiglio europeo per l'innovazione, sostiene le piccole e medie imprese e gli innovatori ad alto rischio e ad alto potenziale per aiutarle a sviluppare e portare sul mercato nuovi prodotti, servizi e modelli di business innovativi. Le startup e le PMI con CEO donne sono particolarmente benvenute.  L'EIC Accelerator fornisce finanziamenti misti composti da:   * Una **componente di investiment**o   (Equity o quasi-equity come i prestiti convertibili)   * Una c**omponente di sovvenzione per rimborsare i costi ammissibili** sostenuti per le attività di innovazione (ad esempio, dimostrazione della tecnologia, prototipazione, ricerca e sviluppo e test necessari per soddisfare i requisiti normativi, gestione della proprietà intellettuale, approvazione alla commercializzazione, ecc.)   **Strumenti extra**  *Your Europe Business – Il tool “Access to Finance”*  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/en/financial-intermediaries?shs_term_node_tid_depth=795>  Il tool “Access to Finance” è la banca dati - integrata nel servizio "Your Europe Business", una guida pratica per fare impresa in Europa - per la ricerca di opportunità di finanziamento dell'UE  Consente di filtrare la ricerca per paese e regione / categoria aziendale / importo di finanziamento / tipo di finanziamento / focus di investimento. | |
| **Glossario** | **Imprenditorialità:** processo di sviluppo, organizzazione e gestione di una nuova attività per generare profitti assumendosi al contempo il rischio finanziario.  **Imprenditore:** qualcuno che ha la capacità e il desiderio di stabilire, amministrare e avere successo in un'impresa di avvio insieme al rischio ad essa collegato, per realizzare profitti.  **Idea imprenditoriale:** breve descrizione del funzionamento di base di un'attività prevista.  **Budget:** piano di spesa basato su entrate e spese. In altre parole, è una stima di quanti soldi farai e spenderai in un certo periodo di tempo, ad esempio un mese o un anno.  **Equity financing:** comporta la vendita di una parte del capitale di una società in cambio di capitale. Il vantaggio principale del finanziamento azionario è che non vi è alcun obbligo di rimborsare il denaro acquisito.  **Debt financing:** comporta il prestito di denaro e il rimborso con gli interessi. La forma più comune di finanziamento del debito è un prestito. Il finanziamento mediante debito a volte comporta restrizioni sulle attività dell'azienda che possono impedirle di sfruttare opportunità al di fuori del suo core business.  **Business angels**: investitori privati (tipicamente manager o imprenditori) che investono il proprio denaro in idee innovative con un elevato potenziale di redditività, in cambio di azioni.  **Crowdfunding:** iniziative basate su Internet volte a finanziare un progetto / idea imprenditoriale raccogliendo piccole somme di denaro da un gran numero di persone | |
| **Auto-valutazione (domande a scelta multipla)** | 1. Trasferire l'idea nella realtà rappresenta:  a) Organizzazione dell'attività  **b) Pianificazione aziendale**  c) Coordinamento dell'attività  2. La persona che è pronta ad avviare attività e affrontare i rischi e le difficoltà che ne derivano è chiamata:  a) Uomo d’affari  **b) Imprenditore**  c) Manager  3. La differenza tra equity e debt finance è:  **a) Il finanziamento azionario comporta la vendita di una parte del capitale di una società in cambio di capitale / Il finanziamento del debito comporta il prestito di denaro e il rimborso con interessi.**  b) non c’è differenza  c) Il finanziamento del debito comporta la vendita di una parte del capitale di una società in cambio di capitale / Il finanziamento azionario comporta il prestito di denaro e il rimborso con interessi  4. Le campagne di crowdfunding sono più adatte a:  a) Business basati sui servizi  **b) Business-basati sui prodotti**  c) Entrambe  5. I Business Angels investono:  **a) Somme inferiori nella fase iniziale del processo di raccolta fondi**  b) Somme inferiori in una fase più avanzata del processo di raccolta  c) Somme maggiori in una fase più avanzata | |
| **Bibliografia** | OECD, *Guidance note: Facilitating access to finance for women entrepreneurs*  https://betterentrepreneurship.eu/en/node/248  European Commission (2020), *Gender Smart Financing Investing In & With Women: Opportunities for Europe*  [file:///C:/Users/User/Downloads/dp129\_en.pdf](about:blank)    Access to finance  <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>  <https://www.investopedia.com/terms/b/budget.asp>  <https://www.bankrate.com/investing/saving-vs-investing/>  <https://www.investopedia.com/terms/r/riskrewardratio.asp>  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm>  <https://unctad.org/topic/enterprise-development/entrepreneurship-policy-hub/5-Access-to-Finance> | |
| **Risorse (video, link)** | To know more about crowdfunding <https://www.nesta.org.uk/blog/how-to-find-the-right-crowdfunding-platform-for-your-good-cause/>  How to approach Business Angels  <https://coara.co/blog/how-to-approach-angel-investors>  The difference between Business Angels and Venture Capitalists  <https://www.business.org/finance/loans/what-is-the-difference-between-an-angel-investor-and-venture-captialist/>  List of business angels in Europe  <https://www.eu-startups.com/2017/12/top-40-business-angels-that-are-rocking-europe-and-help-startups-grow/>  <https://sifted.eu/articles/female-angel-investors-europe/> | |