



Comisia  
Europeană



# Explicații privind finanțarea participativă

Ghid pentru întreprinderi mici și  
mijlocii



# Cuprins

<b>Ce este finanțarea participativă?</b>	<b>4</b>
- Explicații privind finanțarea participativă	6
- Nu este vorba doar despre bani	9
- Care sunt riscurile?	10
<b>Diferitele tipuri de finanțare participativă</b>	<b>12</b>
- Finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană	14
- Finanțarea participativă bazată pe titluri de capital	15
- Finanțarea participativă bazată pe recompense	16
- Am nevoie de finanțarea participativă?	17
<b>Cum se procedează</b>	<b>18</b>
- Finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană lending	20
- Studiu de caz privind finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană	22
- Finanțarea participativă bazată pe titluri de capital	24
- Studiu de caz privind finanțarea participativă bazată pe titluri de capital	26
- Finanțarea participativă bazată pe recompense	28
- Studiu de caz privind recompensele	30
<b>Următoarele etape</b>	<b>32</b>



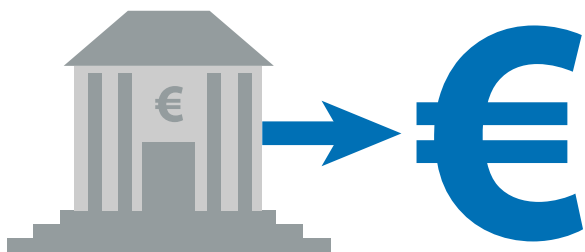
# Ce este finanțarea participativă?



# Explicații privind finanțarea participativă

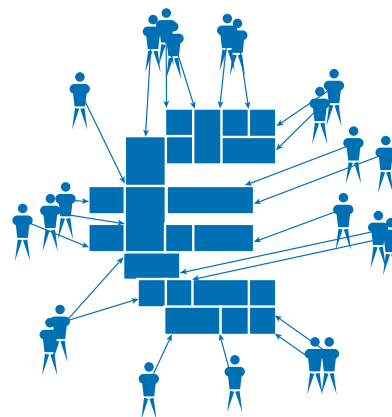
Finanțarea participativă este o modalitate de a atrage fonduri în vederea finanțării proiectelor și a afacerilor. Aceasta permite inițiatorilor de proiecte care doresc să atragă fonduri să **obțină bani de la un număr mare de persoane, prin intermediul platformelor online.**

## finanțare tradițională



sume mari dintr-o sursă sau din mai multe surse

## finanțare participativă



multe sume mici de la un grup mare de persoane

Finanțarea participativă este utilizată, de cele mai multe ori, de întreprinderile nou înființate sau de întreprinderile în curs de dezvoltare, ca o modalitate de accesare a fondurilor alternative. Aceasta este o modalitate inovatoare de a identifica surse de finanțare pentru proiecte, afaceri sau idei noi.

De asemenea, aceasta poate reprezenta o modalitate de a atrage atenția comunității asupra ofertei dumneavoastră. Prin utilizarea puterii comunității online, puteți obține, de asemenea, **informații utile privind piața și accesul la clienți noi.**

Prezentul ghid se adresează **antreprenorilor, oamenilor de afaceri și întreprinderilor, în special întreprinderilor mici și mijlocii.** Dacă aveți în vedere modalități de finanțare a unei afaceri sau idei noi sau dacă ați auzit despre finanțarea participativă și doriți să aflați mai multe informații, prezentul ghid ar putea să vă fie de ajutor.

## Cum funcționează finanțarea participativă?

Platformele de finanțare participativă sunt site-uri care permit interacțiunea între inițiatorii proiectelor și public. Se pot face angajamente financiare, care pot fi încasate prin intermediul platformei de finanțare participativă.

Inițiatorii de proiecte plătesc, de regulă, o taxă platformelor de finanțare participativă în cazul în care campania de strângere de fonduri se încheie cu succes. În schimb, **platformele de finanțare participativă trebuie să ofere un serviciu sigur și ușor de folosit.**

Multe platforme funcționează pe baza unui model de finanțare de tipul „totul sau nimic”. Aceasta înseamnă că, dacă obiectivul este îndeplinit, inițiatorul proiectului primește fondurile, dar, în caz contrar, toată lumea primește banii înapoi – fără resentimente și fără pierderi financiare.

Există mai multe tipuri de finanțare participativă care sunt explicate în tabelul de mai jos. Prezentul ghid oferă sfaturi imparțiale pentru a vă ajuta să înțelegeți cele mai frecvente trei tipuri de finanțare participativă utilizate de IMM-urile și întreprinderile nou înființate cu scop lucrativ: **finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană, finanțarea participativă bazată pe titluri de capital și finanțarea participativă bazată pe recompense.**

## Principalele tipuri de finanțare participativă

### **Finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană (*peer-to-peer lending*)**

Publicul împrumută bani unei întreprinderi, urmând ca suma împrumutată să fie rambursată cu dobândă. Finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană este foarte similară cu împrumutul tradițional de la o bancă, cu excepția faptului că împrumutul se face de la mai mulți investitori.

### **Finanțarea participativă bazată pe titluri de capital**

Aceasta constă în vânzarea unei participații într-o întreprindere către mai mulți investitori în schimbul investiției. Ideea este similară modului în care acțiunile ordinare sunt cumpărate sau vândute la bursa de valori sau cu un capital de risc.

### **Finanțarea participativă bazată pe recompense**

Persoanele fac donații pentru un proiect sau o afacere, urmând ca într-o etapă ulterioară să primească în schimb o recompensă nefinanciară, cum ar fi bunuri sau servicii.

### **Finanțarea participativă bazată pe donații**

Persoanele donează sume mici pentru a atinge obiectivul de finanțare mai amplu al unui proiect caritabil specific, fără a primi în schimb nicio recompensă financiară sau materială.

### **Participarea la profit/Participarea la venituri**

Întreprinderile pot partaja profitul sau veniturile viitoare cu investitorii în schimbul finanțării acordate.

### **Finanțarea participativă bazată pe titluri de creanță**

Persoanele investesc într-un titlu de creanță emis de întreprinderea solicitantă, cum ar fi o obligațiune.

### **Modele hibride**

Acestea oferă întreprinderilor posibilitatea de a combina elemente ale mai multor tipuri de finanțare participativă.





# Nu este vorba doar despre bani

Finanțarea participativă nu oferă doar beneficii financiare. Aceasta poate oferi acces către un număr mare de persoane care ar putea fi interesate de proiectul sau de afacerea dumneavoastră și care v-ar putea furniza, de asemenea, perspective și informații valoroase.

## Beneficiile de natură nefinanciară ale finanțării participative

- **Validarea conceptului:** Finanțarea participativă vă oferă o analiză a realității; puteți afla dacă alte persoane împărtășesc încrederea în proiectul sau conceptul dumneavoastră și dacă îl consideră valoros. Dacă alte persoane sunt dispuse să contribuie, aceasta este o validare puternică a aprobării pieței.
- **Ajutor prin alte forme de finanțare:** O campanie de succes poate fi nu doar o dovadă a conceptului dumneavoastră, ci, de asemenea, subliniază că există o piață pentru afacerea dumneavoastră, în care oamenii au încredere. Acest lucru este foarte util atunci când solicitați finanțare suplimentară de la alte tipuri de finanțatori, cum ar fi băncile, capitalul de risc sau investitorii providențiali, întrucât ați putea prezenta mai puține riscuri pentru aceștia, sau atunci când doriți să obțineți termeni și condiții mai bune.
- **Accesul la public:** Vă adresați unui public format dintr-un număr foarte mare de persoane, dintre care unele ar putea deține cunoștințe și informații valoroase. Finanțarea participativă vă permite, în general, să interacționați cu persoanele respective într-un mod nou, care facilitează obținerea unui feedback valoros și fără costuri.
- **Instrument de marketing puternic:** Finanțarea participativă bazată pe titluri de capital și pe recompense poate fi o modalitate eficientă de a prezenta un produs nou, o întreprindere nouă sau de a vă extinde, adresându-vă direct persoanelor care v-ar putea deveni clienți. Vă puteți face cunoscut și puteți capta interesul publicului, chiar înainte ca produsul să ajungă în fabrică.

Cu toate acestea, ar trebui să fiți conștient de faptul că finanțarea participativă nu este o baghetă magică. Ca orice afacere, aceasta presupune eforturi concentrate semnificative și muncă susținută.

# Care sunt riscurile?

Finanțarea participativă are multe avantaje, dar există, de asemenea, riscuri potențiale pe care ar trebui să le aveți în vedere. Prezenta secțiune vă va ajuta să înțelegeți și să treceți în revistă capcanele potențiale ale finanțării participative.

## Nu există nicio garanție că obiectivul de finanțare va fi îndeplinit

La fel ca în orice altă afacere, există riscul unui eșec. Dacă obiectivul de finanțare nu este îndeplinit, banii colectați în timpul campaniei dumneavoastră trebuie să fie returnați investitorilor.

**Sfat:** *Analizați cu atenție toate modalitățile posibile care ar putea asigura succesul campaniei dumneavoastră de strângere de fonduri. Dacă nu reușiți să îndepliniți obiectivul de finanțare, puteți încerca din nou; unele dintre cele mai mari succese au avut la bază mai multe încercări înainte de a găsi formula câștigătoare. Dispozițiile contractuale ar trebui să fie foarte clare în ceea ce privește drepturile și obligațiile părților implicate în cazul în care obiectivul de finanțare nu este atins.*

## Proprietatea intelectuală devine publică

Ideile dumneavoastră sunt disponibile online, numeroase persoane le pot consulta și există riscul ca cineva să prezinte aceeași propunere.

**Sfat:** *Consultați platformele pe care intenționați să vă înscrieți; acestea vă pot oferi sfaturi generale cu privire la protecția drepturilor de proprietate intelectuală. Camera de comerț sau agenția guvernamentală locală poate fi, de asemenea, în măsură să vă ofere sprijin, dar dacă nu sunteți sigur, ar trebui să solicitați consiliere independentă.*

## Subestimarea costurilor

Se întâmplă frecvent să se subestimeze timpul și resursele pe care le presupune finanțarea participativă. Unele forme de finanțare participativă pot genera costuri suplimentare. De exemplu, în cazul finanțării participative bazate pe titluri de capital, costurile administrative pot crește odată cu fiecare emisiune de acțiuni. Ați putea să vă confrunțați cu situația în care nu aveți capacitatea suficientă pentru a face față noilor investitori, pentru a furniza informații actualizate cu privire la proiect sau pentru a gestiona drepturile corporative ale acționarilor.

**Sfat:** *Trebuie să cunoașteți toate etapele diferite pe care trebuie să le parcurgeți, să alocați suficient timp și să elaborați un plan care păstrează o marjă de eroare și de întârziere. Amintiți-vă că va trebui să alocați resurse înainte, în timpul și ulterior campaniei. Ați putea solicita sprijinul unui consilier juridic în ceea ce privește aspectele juridice legate de finanțarea participativă.*

## Prejudicii de imagine

În prezent, piața este foarte competitivă și probabil că ați întâlnit deja investitori cu experiență, interesați de oferta dumneavoastră. Orice neglijență, orice eroare sau pregătirea insuficientă se va reflecta în mod negativ asupra dumneavoastră și asupra proiectului sau afacerii propuse.

**Sfat:** *Asigurați-vă că ați efectuat o cercetare cuprinzătoare. Puteți consulta resurse suplimentare în secțiunea „Etapile următoare” din prezentul ghid.*

**Sfat:** *Amintiți-vă că aceasta este un alt fel de afacere. Ar putea fi necesar să vă adaptați abordarea pentru a răspunde unor persoane care nu sunt familiarizate cu sectorul dumneavoastră.*

**Sfat:** *Asigurați-vă că ați înțeles pe deplin procesul de finanțare participativă înainte de a vă asuma angajamente, astfel încât să fiți sigur că sunteți în măsură să oferiți ceea ce promiteți.*

## Confidențialitate și cerințe juridice

*Sfat: Consultați-vă întotdeauna cu reprezentanții platformei și cu autoritatea locală de supraveghere pentru a vedea ce documente trebuie să prezentați și care vor fi costurile pentru respectarea cerințelor și includeți acest lucru în planul dumneavoastră de cost. V-ați putea confrunta cu probleme complexe care presupun costuri semnificative, astfel încât ar fi indicat să solicitați sprijinul unui consilier juridic.*

## Încălcarea legii

Legislația privind finanțarea participativă este încă în evoluție și, prin urmare, ar putea fi necunoscută pentru mulți. Dacă nu vă informați cu privire la legile aplicabile la nivel național și la nivelul UE, ați putea să le încălcați în necunoștință de cauză.

*Sfat: Verificați întotdeauna legislația și cerințele aplicabile. În general, platforma oferă sfaturi generale și vă îndrumă către locul potrivit unde găsiți informații mai specializate, cum ar fi camera de comerț locală, autoritățile locale de supraveghere sau serviciul guvernamental competent.*

## Probleme privind platforma

Poate exista riscul unor platforme false.

*Sfat: Asigurați-vă că ați ales platforme consacrate și respectabile, care au un istoric bun și nu prezintă probleme. Vizați platformele din medii bine reglementate, în care cunoașteți legislația și puteți fi siguri că drepturile dumneavoastră vor fi respectate.*

## Probleme privind responsabilitățile față de investitori și dinamica investitorilor

Relaționarea cu un număr mare și posibil diferit de finanțatori presupune probleme, așteptări și cerințe diferite. Neînțelegerea drepturilor unui susținător financiar, gestionarea reclamațiilor sau mecanismele de punere în aplicare pot crea probleme, mai ales în ceea ce privește finanțarea participativă bazată pe titluri de capital, care poate conduce la pierderea unei părți din controlul asupra propriei afaceri.

*Sfat: Analizați implicațiile posibile și țineți legătura în mod activ cu reprezentanții platformei pentru a înțelege pe deplin care vă sunt responsabilitățile. Vedeți în ce privință vă poate fi de ajutor platforma și care este rolul acesteia.*

*Sfat: Înainte de a vă implica în finanțarea participativă bazată pe titluri de capital, analizați întotdeauna problemele potențiale din etapele ulterioare. Pentru a face investiția atractivă, trebuie să acordați anumite drepturi investitorilor. Asigurați-vă că sunteți informați cu privire la responsabilitățile pe care le implică pentru dumneavoastră drepturile acordate investitorilor.*

*Sfat: Elaborați întotdeauna structura și mecanismele de guvernare corporativă cunoscând pe deplin cerințele și obligațiile. Acestea sunt chestiuni complexe, prin urmare, în cazul în care este necesar, solicitați sfatul unor experți calificați.*

## Investitori care doresc să se retragă

La un moment dat, investitorii existenți ar putea dori să își vândă participația sau noi investitori pot decide să se alăture afacerii dumneavoastră.

*Sfat: Analizați foarte atent, încă de la început, impactul posibil pe care schimbarea sau retragerea investitorilor l-ar putea avea asupra afacerii dumneavoastră și aveți în vedere solicitarea de consultanță juridică înainte de a oferi titluri de capital investitorilor.*

*Sfat: De asemenea, trebuie să știți cum să abordați acceptarea investitorilor potențiali în viitor, întrucât acest lucru poate avea un efect de diluare asupra valorii acțiunilor investitorilor inițiali.*



# Diferitele tipuri de finanțare participativă



# Finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană

## Descriere

Finanțarea participativă bazată pe creditare de la persoană la persoană (denumită uneori creditare participativă – *crowdlending*) este o alternativă directă la împrumutul bancar, diferența constând în faptul că, în loc de a împrumuta dintr-o singură sursă, întreprinderile pot împrumuta direct de la zeci, uneori sute, de persoane care sunt dispuse să acorde împrumuturi. Creditorii licitează adesea pentru împrumuturi, oferind o rată a dobânzii la care acordă împrumutul. Debitorii acceptă ulterior ofertele de împrumut la cea mai scăzută rată a dobânzii. Platformele online sunt utilizate pentru a pune în legătură creditorii cu debitorii. Pentru fiecare cerere de împrumut, este efectuată o analiză preliminară, întrucât platformele de finanțare participativă au obligația de a proteja atât interesele întreprinderilor, cât și pe cele ale investitorilor. În mod normal, platformele solicită situațiile financiare și un registru de evidență a operațiunilor economice.

## Principalele caracteristici

- **O mai mare flexibilitate a ratei dobânzii:** În cazul în care campania dumneavoastră este populară, investitorii pot concura pentru a vă împrumuta bani și vă pot oferi rate ale dobânzii mai avantajoase pentru a încheia tranzacția.
- Puteți obține astfel un împrumut pe care banca vi l-ar refuza.
- **Cuantumul împrumuturilor poate varia foarte mult, astfel încât să răspundă majorității nevoilor.** Cuantumul minim al împrumutului este foarte mic, ceea ce încurajează participarea unei game largi de creditori.
- **Împrumutul este rambursat prin plăți directe către platformă,** care distribuie plățile dumneavoastră către creditori.
- **Cerințele privind informarea sunt similare celor impuse de bănci.** Spre deosebire de bănci, acestea sunt făcute cunoscute tuturor împrumutătorilor implicați în finanțarea participativă.
- La fel precum în cazul unui credit bancar tradițional, **aveți obligația juridică de a rambursa împrumutul.**

# Finanțarea participativă bazată pe titluri de capital

## Descriere

Finanțarea participativă bazată pe titluri de capital constă în **vânzarea unei participații în întreprinderea dumneavoastră către mai mulți investitori, în schimbul unei investiții**. Existența finanțării participative bazate pe titluri de capital este bine stabilită, iar capitalul privat, capitalul de risc și investitorii providențiali joacă un rol important în dezvoltarea întreprinderilor. Principala diferență între finanțarea participativă bazată pe titluri de capital și modelele tradiționale constă în faptul că, în loc să instituie o relație directă, finanțarea este oferită unei game ample de investitori potențiali, **unii dintre aceștia putând fi, de asemenea, clienți existenți sau potențiali**. **Finanțarea participativă bazată pe titluri de capital asigură acest lucru prin punerea în legătură a întreprinderilor cu potențiali investitori providențiali prin intermediul unei platforme online.**

## Principalele caracteristici

- Va trebui să **stabiliți termenii** și să decideți câte titluri de capital doriți să vindeți, prețul și modalitatea de răsplătire a investitorilor. Pentru a evalua o afacere în mod corect, este necesară o experiență adecvată.
- **Taxele care trebuie plătite** pentru atragerea de finanțare participativă prin intermediul platformei dedicate constau, de regulă, într-un comision pentru îndeplinirea obiectivelor și în taxe juridice sau administrative aferente operațiunii. Este posibil să suportați taxe juridice și de consultanță suplimentare.
- **Pot exista mulți investitori**, astfel încât este posibil să aveți de a face cu mulți coproprietari mici, în loc de câțiva investitori mari. De regulă, costurile sunt mai mici decât cele implicate de cota la bursa de valori.
- Trebuie să dovedeți că **afacerea dumneavoastră este pregătită să beneficieze de investiții**, prin urmare, trebuie să prezentați un plan de afaceri și previziuni financiare. De asemenea, trebuie să puneți în aplicare o bună **strategie de comunicare**, care să asigure că cele mai importante informații despre proiectul dumneavoastră sunt ușor accesibile și ușor de înțeles pentru investitorii potențiali.
- În mod normal, platforma efectuează o **analiză preliminară limitată** și investitorul are posibilitatea de a **solicita informații suplimentare**, iar dumneavoastră trebuie să fiți pregătit să furnizați informațiile solicitate, chiar dacă acest lucru implică unele cheltuieli suplimentare.
- Există **aspecte juridice** importante, ale căror costuri nu trebuie să le ignorați, cum ar fi informarea și documentele juridice, adunările generale anuale ale acționarilor, gestionarea drepturilor corporative, rapoartele anuale și procedurile de luare a deciziilor.
- **Drepturile investitorilor pot varia**. Cu toate acestea, de regulă, acționarii au drepturi de vot în ceea ce privește aspectele principale legate de funcționarea întreprinderii, emisiunea de acțiuni noi etc. Trebuie să luați în considerare ce procent din drepturile de control asupra afacerii dumneavoastră sunteți dispus să cedați acționarilor externi. În ceea ce privește compensarea, trebuie să aveți în vedere că investitorii pot să pretindă daune pentru compensarea pierderilor bănești suferite, de exemplu, ca urmare a încălcării dispozițiilor contractuale.

# Finanțarea participativă bazată pe recompense

## Descriere

Finanțarea participativă bazată pe recompense are loc atunci când **persoanele fac donații pentru un proiect sau o afacere, urmând ca într-o etapă ulterioară să primească în schimb o recompensă nefinanciară**, cum ar fi bunuri sau servicii. Un exemplu frecvent întâlnit este cel al unui proiect sau al unei afaceri care oferă un serviciu unic (recompense) sau un produs nou (prevânzare) în schimbul investiției. Această formă de finanțare participativă permite întreprinderilor să se lanseze având deja comenzi înregistrate și fluxul de numerar asigurat (o problemă majoră pentru întreprinderile noi) și să atragă atenția publicului înainte de lansarea unui produs.

## Principalele caracteristici

- **Finanțarea acordată nu trebuie să fie rambursată**; se va furniza pur și simplu serviciul sau bunul promis.
- Comenzile sunt asigurate înainte de lansarea unui produs nou și campania de finanțare participativă vă permite să **vă construiți baza de clienți pe măsură ce atrageți fonduri**.
- **Aveți obligația de a vă respecta angajamentele asumate la timp**.
- Aceasta este o **opțiune frecvent întâlnită în rândul întreprinderilor nou înființate și al antreprenorilor**, întrucât oferă o modalitate de a finanța lansarea întreprinderilor sau a produselor noi.
- Este **adecvată în special pentru produsele și serviciile care sunt inovatoare** sau atrag niveluri ridicate de atenție a consumatorului.
- **Conceptele sau produsele complicate sunt mai puțin adecvate pentru finanțarea participativă bazată pe recompense**.



# Am nevoie de finanțarea participativă?

	Finanțarea participativă bazată pe titluri de capital	Finanțarea participativă bazată pe recompense	Finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană
Tranzacționare prealabilă		✓	
Profit prealabil	✓	✓	
Afacere profitabilă în creștere	✓		✓
Creștere consacrată și constantă	✓		✓
Afacere stabilă consacrată	✓		✓
Lansarea unui produs nou/a unui serviciu nou/a unei mărci noi	✓	✓	✓
Efectuarea de achiziții			✓
Extinderea pe noi teritorii	✓	✓	✓
Investirea în instalații noi			✓
Intenția de refinanțare	✓		✓
Nevoia de restructurare a capitalului	✓		✓



## Cum se procedează





# Finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană

Prezenta secțiune vă va ajuta să parcurgeți etapele majore de abordare a finanțării bazată pe creditare de la persoană la persoană și vă oferă unele sfaturi și indicații mai detaliate. **Vă rugăm să rețineți că etapele sugerate sunt oferite doar cu titlu indicativ.** S-ar putea ca fiecare etapă să vi se pară mai mult sau mai puțin complicată, în funcție de proiectul dumneavoastră, de mărimea echipei, precum și de timpul avut la dispoziție.

## Pregătirea

Primele zile din campania dumneavoastră de finanțare participativă trebuie să fie dedicate analizei creditării de la persoană la persoană și pregătirii ofertei. Ce trebuie să faceți:

- **Analizați platforme potențiale** și caracteristicile pe care le oferă acestea.
- Asigurați-vă că **înțelegeți regulile și cerințele juridice** ale platformei.
- **Citiți cât mai multe ghiduri, bloguri și urmăriți campanii în curs de desfășurare** pentru a identifica surse de inspirație și pentru a învăța din experiența altora.
- **Luați legătura cu platformele care corespund îndeaproape nevoilor dumneavoastră.**
- **Pregătiți și verificați cu atenție orice documente financiare** care sunt solicitate de platformă.

*Sfat: Dacă vă puteți permite, încercați să împrumutați o sumă mică de bani din fondurile proprii (de exemplu, 100 EUR) în sume mici către alte întreprinderi. Veți obține informații foarte utile cu privire la intențiile împrumutătorilor dumneavoastră direcți.*

## Perioada de strângere a fondurilor

Echipa de evaluare a împrumuturilor din cadrul platformei de finanțare participativă aleasă va analiza toate informațiile pe care le-ați furnizat. Dacă cererea dumneavoastră este aprobată, aceștia vă pot comunica la ce categorie veți fi încadrat. Dacă afacerea dumneavoastră este acceptată, aceasta va figura pe platformă pentru a permite creditorilor să liciteze. Fiecare creditor va licita suma selectată și rata dobânzii. Odată ce obiectivul de finanțare este atins, creditorii pot licita în continuare, reducând ratele dobânzii, astfel încât, cu cât campania este mai populară, cu atât condițiile care vă sunt oferite ar putea fi mai avantajoase.

*financiare pentru cel puțin ultimii doi ani și un istoric al creditelor. Dacă nu dețineți deja aceste documente, adresați-vă unui specialist. Finalizarea situațiilor financiare necesită mai mult timp și poate presupune costuri suplimentare.*

## Perioada ulterioară licitației

Odată ce licitația s-a încheiat, reprezentanții platformei vă vor contacta pentru a vă comunica rata medie finală a dobânzii. Reprezentanții platformei vor transfera ulterior fondurile în contul dumneavoastră bancar în intervalul de timp convenit.

Ulterior, trebuie să rambursați împrumutul și dobânda la ratele convenite cu reprezentanții platformei. Acest lucru se face, de regulă, prin plata directă către platformă, care transferă mai departe sumele înapoi în conturile investitorilor.

Odată ce împrumutul este rambursat în întregime, platforma va confirma finalizarea și operațiunea este încheiată.

*Sfat: Trebuie să fiți disponibil pe parcursul întregului proces, întrucât pot apărea întrebări suplimentare, atât de la reprezentanții platformei, cât și de la investitori, care au nevoie de un răspuns foarte rapid.*

# Studiu de caz privind finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană

## Patiseria Izabelei

### Prezentarea contextului

Izabela este un patiser șef care a înregistrat creșteri constante ale vânzărilor și s-a mutat recent într-un sediu mai mare, care include un restaurant mic reprezentând în prezent 30 % din cifra sa de afaceri. Cu toate acestea, mutarea a supus personalul și capacitatea curentă unei presiuni semnificative. Pentru a-și mări capacitatea, Izabela trebuie să cumpere un malaxor nou pentru aluat și cuptoare suplimentare. Acest lucru i-ar permite să își dubleze capacitatea. Costul combinat al mașinilor noi este de 50 000 EUR, sumă pe care Izabela și-a propus să o strângă. Izabela a solicitat un împrumut de la o bancă locală, unde are deja un descoperit de cont în valoare de 10 000 EUR și se află în ultimul an de rambursare a unui împrumut de 30 000 EUR (pentru investiția inițială). Cu toate acestea, banca i-ar oferi un împrumut de doar 30 000 EUR, la o rată a dobânzii de 14,5 %, comparativ de cea anterioară de 11,5 %. Izabela a decis să caute alternative pe internet și a descoperit finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană.



### **Planificare: zilele 1-10**

Izabela a petrecut o perioadă de timp căutând orice fel de informații privind conceptul de finanțare participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană, acordând o atenție deosebită pentru a afla cum funcționează aceasta; care sunt site-urile care oferă acest tip de finanțare și în ce condiții/la ce preț; precum și care sunt regulile impuse de site-urile respective. Aceasta a adunat și a citit articole și bloguri privind finanțarea participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană și a analizat situația și ofertele altor debitori care se aflau într-o situație similară cu a ei. La sfârșitul săptămânii, Izabela a considerat că a înțeles ce înseamnă creditarea de la persoană la persoană și că are cunoștințe suficiente pentru a depune cererea. Pentru a afla mai multe despre comportamentul creditorilor, Izabela s-a înregistrat pe două platforme de finanțare participativă bazată pe creditarea de la persoană la persoană și a împrumutat 100 EUR din banii săi în sume mici altor întreprinderi ca a ei. Astfel, Izabela a putut să își facă o idee mai bună despre ce înseamnă să fii creditor și despre aspectele pe care, cel mai probabil, se va pune accentul. Dobândind aceste cunoștințe, Izabela și-a pus în ordine evidențele financiare și alte cerințe de informare.

### **Ciclul de finanțare: zilele 11-20**

După ce totul a fost finalizat și verificat cu amănuntul, Izabela a prezentat documentele către platformă. Echipa de evaluare a împrumuturilor din cadrul platformei i-a solicitat ulterior o serie de informații financiare suplimentare, inclusiv situații contabile suplimentare față de cele depuse și a verificat informațiile în raport cu modelele de credit utilizate de platformă. La scurt timp după aceasta, Izabela a aflat că s-a aprobat creditarea pentru afacerea sa. Odată aprobată, afacerea putea fi cotate pe piață pentru ca investitorii să poată licita. Unii dintre investitori au decis să ia legătura cu Izabela prin intermediul platformei de comunicare utilizând instrumentul de întrebări și răspunsuri în timp real. Aceștia i-au adresat întrebări pentru a afla mai multe detalii cu privire la modul în care intenționează să utilizeze banii și la rentabilitatea afacerii în ultimii doi ani. Mulțumiți de răspunsurile Izabelei, investitorii au finanțat integral împrumutul solicitat de aceasta, în valoare de 50 000 EUR, în câteva zile de la înscrierea pe platformă. Izabela a avut posibilitatea de a accepta rata medie a dobânzii oferită la atingerea obiectivului de finanțare, dar a decis să păstreze cererea de împrumut pe piață pe parcursul întregii perioade de șapte zile a licitației. În zilele rămase, Izabela a observat cum rata dobânzii scade, pe măsură ce mai mulți investitori i-au făcut oferte de creditare.

### **După licitație**

După ce licitația s-a încheiat, reprezentanții platformei au luat legătura cu Izabela pentru a-i comunica rata medie a dobânzii de 10,3 % care i-a fost oferită în final. Aceasta a corespuns cu media categoriei sale de rating (B) și a fost chiar mai mică decât rata dobânzii pentru împrumutul inițial obținut de la bancă (11,5 %). Reprezentanții platformei au informat-o, de asemenea, că, dacă decide să nu accepte împrumutul, nu vor exista taxe sau comisioane, dar Izabela a hotărât să efectueze tragerea și banii i-au fost virați în cont în termen de trei zile lucrătoare. Izabela a rambursat împrumutul și dobânda lunar pe o perioadă de cinci ani. Rambursarea a avut loc prin plata directă către platformă, care a efectuat ulterior plata în contul investitorilor.

# Finanțarea participativă bazată pe titluri de capital

Prezenta secțiune vă va ajuta să parcurgeți cele mai importante etape de abordare a finanțării participative bazate pe titluri de capital și vă oferă o serie de sfaturi și de indicații mai detaliate. **Vă rugăm să rețineți că etapele sugerate sunt oferite doar cu titlu indicativ.** S-ar putea ca fiecare etapă să vi se pară mai mult sau mai puțin complicată, în funcție de proiectul dumneavoastră, de mărimea echipei, precum și de timpul avut la dispoziție.

## Pregătire

Primele zile din campania dumneavoastră de finanțare participativă trebuie să fie dedicate analizei finanțării participative bazate pe titluri de capital și pregătirii ofertei. Ce trebuie să faceți:

- **Analizați platformele potențiale de finanțare participativă**, precum și caracteristicile și condițiile pe care le oferă acestea.
- Asigurați-vă că **înțelegeți regulile și cerințele juridice** ale platformei și cele din sectorul propriu.
- **Creați un calendar și un plan de costuri.**
- **Înțelegeți tendințele pieței**, observând cât se garantează pentru campaniile de finanțare participativă actuale și ce se așteaptă în schimb. Acest lucru vă va oferi un punct de referință pentru campania proprie.
- **Luați legătura cu platformele care corespund îndeaproape nevoilor dumneavoastră.**
- **Pregătiți și verificați cu atenție orice documente financiare** care sunt solicitate de platforme.
- **Începeți să vă constituiți publicul pe platformele sociale.**
- Asigurați-vă că **ați verificat cerințele de informare și obligațiile juridice** aplicabile. Pentru campaniile cu o valoare mare, vor fi necesare situații financiare auditate, care pot fi foarte costisitoare. Consultați-vă întotdeauna cu reprezentanții platformei și cu autoritatea locală competentă pentru a afla care sunt cerințele exacte și costurile aferente.

*Sfat: Dacă este posibil, încercați întotdeauna să identificați o întreprindere care a avut succes. Adresați întrebări despre experiența avută și vedeți dacă aceasta este dispusă să vă îndrume/să vă sprijine. Astfel, puteți economisi mult timp și sfaturile primite v-ar putea ajuta să vă îmbunătățiți campania.*

## Planificarea modului de prezentare

Dacă cererea dumneavoastră către platformă este aprobată, **ar trebui să finalizați planul de afaceri și oferta financiară.** Este important să fiți pregătit; **asigurați-vă că cifrele sunt corecte și că dețineți documente justificative pentru declarațiile prezentate.** Asigurați-vă că puteți oferi informații, de exemplu, în ceea ce privește:

- evaluarea afacerii dumneavoastră și logica pe care se bazează aceasta.
- performanța și previziunile financiare.
- titlurile de capital pe care le cedați și motivul pentru care faceți acest lucru.

Este esențial să vă spuneți povestea într-un mod convingător, oferind descrieri ușor de înțeles ale produsului sau serviciului propus și ale situației financiare. O abordare bazată pe canale multiple ar putea fi de mare ajutor, inclusiv clipuri video, rețele de socializare, prezentări în timp real. Solicitați feedback de la prieteni și clienți potențiali pentru a vă menține pe drumul cel bun. Este important:

- **să aveți în vedere publicul vizat și ceea ce ar dori să știe.**
- să fiți succint, dar să vă asigurați că sunt bine reliefate cunoștințele, competențele și determinarea dumneavoastră în ceea ce privește propria afacere.
- să ilustrați în mod clar situația financiară, furnizând link-uri unde pot fi consultate informații suplimentare.
- să vă spuneți povestea într-un format plăcut și captivant din punct de vedere vizual.



## Elaborarea modului de prezentare

**Asigurați-vă că aveți un site bun:** Un site bine conceput, informativ și atrăgător va reuși să sugereze investitorilor că aveți intenții serioase în ceea ce privește afacerea dumneavoastră.

Unele dintre cele mai eficiente campanii includ un clip video foarte scurt de două minute (sau mai puțin). Clipul video trebuie:

- să descrie ceea ce sperați să faceți și de ce.
- să conțină o prezentare a dumneavoastră și a echipei dumneavoastră.
- să explice performanța întreprinderii.
- să arate modul în care veți cheltui banii.
- să specifice care sunt beneficiile financiare.

**Mobilizarea rapidă este esențială.** S-a constatat că o campanie care realizează peste 20 % din obiectivul de finanțare în primele zile are șanse mult mai mari de reușită. Ar trebui să fiți activ pe platformele sociale și să începeți să vă construiți publicul prin crearea și participarea la conversații.

## Perioada strângerii de fonduri

Trebuie să fiți activ în relația cu publicul, atât în mediul online, cât și în afară:

- **Motivați-vă publicul**, încurajându-l să facă cunoscută prietenilor campania dumneavoastră.
- **Fiți activ pe platformele sociale**, promovând campania și făcând-o vizibilă.
- **Discutați cu jurnaliștii**, participați la conferințe, târguri etc.
- Răspundeți la întrebări, sugestii și solicitări.

## Perioada ulterioară campaniei

După încheierea campaniei, trebuie să faceți toate demersurile administrative, cum ar fi înregistrarea noilor titulari și schimbarea statutului întreprinderii. Trebuie să luați în special următoarele măsuri:

- **Puneți la punct noua structură a întreprinderii.** Ați câștigat mai mulți investitori și parteneri de afaceri. Aceasta înseamnă, cel mai probabil, că trebuie să fie puse în aplicare o nouă structură și proceduri de guvernare noi. Dacă aveți întrebări, adresați-vă unui specialist, unui avocat sau camerei de comerț locale pentru sprijin.
- **Păstrați relația cu investitorii.** În funcție de structura întreprinderii, procesul de luare a deciziilor poate face obiectul unor modificări și trebuie să faceți loc noilor acționari.
- **Pregătiți ieșirea investitorilor.** Trebuie să rambursați contribuția investitorilor noștri (cotă din profit, dividende, răscumpărarea acțiunilor etc).

# Studiu de caz privind finanțarea participativă bazată pe titluri de capital:

## Fabrica de mase plastice a lui Oscar

### Prezentarea contextului

Oscar deține o afacere importantă în domeniul maselor plastice în Spania, cu 20 de angajați cu normă întreagă în fabrică și alți 10 angajați implicați în vânzări și administrație. Oscar s-a gândit să își extindă activitatea către alte piețe europene, dar, pentru a face acest lucru, are nevoie de capital pentru a mări capacitatea fabricii și a angaja mai mult personal care să facă față extinderii. În total, Oscar a calculat că are nevoie de aproximativ 1,2 milioane EUR. Oscar a abordat câteva fonduri de capital privat și de capital de risc, iar unul sau două dintre acestea s-au arătat interesate, dar doreau să dețină o participație de 26 % din întreprindere și să se implice în luarea deciziilor strategice, inclusiv printr-un plan de extindere foarte ambițios care, din punctul de vedere al lui Oscar, ar fi putut să-i pună afacerea în pericol. Căutând alternative, Oscar a descoperit finanțarea participativă bazată pe titluri de capital și a realizat că aceasta ar putea fi o modalitate de a atrage capitalul necesar fără a fi nevoit să cedeze controlul asupra propriei întreprinderi într-o măsură atât de mare.



### **Planificare: zilele 1-10**

Oscar a început prin a căuta orice fel de informații privind finanțarea participativă bazată pe titluri de capital, ce înseamnă aceasta și cum funcționează. De asemenea, acesta a căutat site-uri specializate în finanțarea participativă și s-a interesat despre condițiile și taxele aferente. Oscar a decis să își încerce norocul, intenționând să cedeze o participație mai mică din propria întreprindere și un control mai redus față de ceea ce ar fi așteptat organizațiile de capital de risc. Oscar a ales o platformă de finanțare participativă cu un număr mare de investitori deja prezenți pe platformă, fiind însă conștient că nu poate să se bazeze doar pe aceștia. Pentru a le capta interesul și a le atrage atenția, Oscar trebuia să își aducă, de asemenea, propriul public – cei care îl cunosc pe el și îi cunosc afacerea îl vor ajuta să își creeze o imagine mai bună în ochii investitorilor. Oscar a decis că un obiectiv de finanțare de 1,2 milioane EUR este rezonabil și că, pe baza evaluărilor ulterioare, cedarea unui procent total de 20 % din întreprinderea sa este o măsură corectă și suficientă. Acesta era conștient că platforma va verifica acuratețea cifrelor din situațiile sale financiare, dar că investitorii sunt cei care decid cu privire la evaluarea propriu-zisă. Prin urmare, Oscar a avut grijă să explice raționamentul care a stat la baza propriei evaluări.

### **Elaborarea modului de prezentare: zilele 11-30**

Oscar a petrecut mult timp pentru a elabora modalitatea cea mai directă și mai relevantă de prezentare a cifrelor. Acesta a lucrat în colaborare cu un consilier, recomandat de una dintre platformele cu care a discutat, care i-a oferit un feedback valoros și obiectiv în fiecare etapă de realizare și de finalizare a planului. Oscar și-a dat seama că ar trebui să înceapă cu un clip video scurt, de două sau trei minute. Acesta a angajat profesioniști în domeniu și clipul video a fost filmat într-o zi, iar scenele prezintă imagini din fabrică, produsele și intervenția lui Oscar. Oscar și-a verificat în repetate rânduri campania pentru a descoperi eventuale lacune sau neconcordanțe. De asemenea, acesta a primit un feedback foarte bun cu privire la campania sa de la consilierii platformei, care i-au răspuns la întrebările tehnice și juridice adresate. Oscar a fost contactat de diferite persoane, atât în mediul online, cât și în afara sa, care s-au declarat foarte interesate de propunerea lui. De asemenea, a purtat conversații cu câteva persoane-cheie dorind să investească și, când și-a dat seama că acestea îi pot acorda 20-30 % din fondurile necesare, a știut este gata să își lanseze campania.

### **Perioada campaniei: zilele 31-60**

Oscar s-a asigurat că este activ pe platformele sociale, promovând campania și asigurându-i vizibilitatea. Acesta a descoperit că solicitarea sa de finanțare participativă și poveștile din jurul ei au atras interesul jurnaliștilor locali și a apărut, de asemenea, într-un ziar comercial de circulație națională.

### **Perioada ulterioară campaniei: zilele 61-80**

Oscar a atins rapid aproape 30 % din obiectivul de finanțare – în principal de la persoane care îl cunoșteau deja, știau despre afacerea sa și despre lansarea campaniei. În termen de aproximativ trei săptămâni, acesta și-a atins obiectivul de finanțare. În loc să angajeze alte titluri de capital, o opțiune pe care o luase în considerare și o planificase, Oscar a decis să încheie campania mai devreme și să o coboare de pe platformă cu rezultat pozitiv. Primul lucru pe care l-a făcut a fost să le mulțumească tuturor celor implicați și să le ureze bun venit în calitate de noi coproprietari ai întreprinderii. În continuare, Oscar a colaborat cu platforma, care avea instituite toate sistemele necesare pentru eliberarea certificatelor de acțiuni și îndeplinirea altor formalități.

# Finanțarea participativă bazată pe recompense

Prezenta secțiune vă va ajuta să parcurgeți cele mai importante etape de abordare a finanțării participative bazate pe recompense și vă oferă o serie de sfaturi și indicații mai detaliate. **Vă rugăm să rețineți că etapele sugerate sunt oferite doar cu titlu indicativ.** S-ar putea ca fiecare etapă să vi se pară mai mult sau mai puțin complicată, în funcție de proiectul dumneavoastră, de mărimea echipei, precum și de timpul avut la dispoziție.

## Pregătirea

Primele zile din campania dumneavoastră de finanțare participativă trebuie să fie dedicate analizei finanțării participative bazate pe recompense și pregătirii ofertei. Ce trebuie să faceți:

- **Analizați platforme potențiale**, precum și caracteristicile și condițiile pe care le oferă acestea.
- Asigurați-vă că **înțelegeți regulile și cerințele juridice** ale platformei și cele din sectorul propriu.
- Creați un calendar și un plan de costuri.
- **Înțelegeți tendințele pieței**, observând cât se garantează pentru campaniile de finanțare participativă actuale și ce se așteaptă în schimb. Acest lucru vă va oferi un punct de referință pentru campania proprie.
- Luați legătura cu platformele care corespund îndeaproape nevoilor dumneavoastră.
- **Pregătiți și verificați cu atenție orice documente financiare** care sunt solicitate de platformă.
- **Începeți să vă construiți publicul** pe platformele sociale.

## Elaborarea modului de prezentare

Dacă cererea dumneavoastră este aprobată de platformă, ar trebui **să vă spuneți povestea într-un mod convingător**, oferind descrieri ușor de înțeles ale produsului sau serviciului. Nu este simplu totuși să faceți acest lucru: veți avea nevoie cu siguranță de feedback de la prieteni și de la clienți potențiali pentru a vă menține pe drumul cel bun. Este important să vă spuneți povestea în mod logic, dar entuziast, și să o faceți într-un format plăcut și captivant din punct de vedere vizual.

Unele dintre cele mai eficiente campanii includ un clip video foarte scurt de două minute (sau mai puțin). Clipul video trebuie:

- să descrie ceea ce sperați să faceți și de ce.
- să conțină o prezentare a dumneavoastră și a echipei dumneavoastră.
- să specifice modul în care veți cheltui banii.
- dacă depășiți obiectivul de finanțare (așa-numitul obiectiv extins), trebuie să specificați modul în care vor fi cheltuite fondurile suplimentare pentru a consolida afacerea.

**Recompensele dumneavoastră trebuie să fie atractive**; cel puțin una dintre recompense trebuie să fie unică în cadrul campaniei de finanțare participativă, și anume un lucru de care vor beneficia numai susținătorii dumneavoastră. Analizați alte campanii pentru a găsi surse de inspirație. **Nu uitați că prevânzarea produsului pe care îl propuneți este deja o bună răsplată pentru publicul dumneavoastră.** Este mai dificil dacă afacerea dumneavoastră oferă un serviciu și nu un produs nou, dar trebuie să fiți creativ și să propuneți recompense pe care publicul dumneavoastră le va agreea și va dori să le obțină.

## Perioada strângerii de fonduri

În timpul perioadei de strângere a fondurilor, trebuie să fiți activ în relația cu publicul, atât în mediul online, cât și în afara sa: O campanie de finanțare participativă bazată pe recompense funcționează în mod eficient atunci când consumatorii percep pasiunea din spatele proiectului sau al afacerii. Trebuie să abordați proiectul cu energie și entuziasm.

Ce trebuie să faceți:

- **Motivați-vă publicul**, oferind informații asupra campaniei în curs de desfășurare. Încurajați-vă publicul să participe și să distribuie mesajul dumneavoastră prietenilor.
- **Fiți activ pe platformele sociale**, promovând campania și făcând-o mai vizibilă.
- **Discutați cu jurnaliștii**, participați la conferințe, târguri comerciale etc.
- Răspundeți la întrebări, sugestii și solicitări.

## Perioada ulterioară campaniei

Dacă strângerea de fonduri a avut succes, nu puteți doar să luați banii și să mergeți mai departe; există mult mai multe lucruri de făcut. Dacă nu v-ați atins obiectivul, nu vă faceți griji. Puteți să învățați din greșeli și să încercați din nou.

**Amintiți-vă să mulțumiți publicului** și să păstrați legătura cu persoanele care s-au arătat interesate în mod deosebit de produsul dumneavoastră. Dacă nu ați avut succes, cereți sfaturi privind modurile în care puteți aduce îmbunătățiri.

Dacă ați avut succes, **asigurați-vă că puteți respecta promisiunile făcute** în ceea ce privește recompensele pentru toți susținătorii, în intervalul de timp promis, prin crearea unui calendar. În sfârșit, **amintiți-vă să îndepliniți toate sarcinile administrative**.

**Nu uitați: Dacă doriți să organizați o etapă de prevânzare, ar putea fi necesar să vă înregistrați ca plătitor de TVA. Consultați autoritățile locale competente în acest sens.**

# Studiu de caz privind recompensele

## Corpurile de iluminat create de Carla

### Prezentarea contextului

Carla este un designer din Praga. Recent, aceasta a finalizat prototipul unui sistem de iluminat proiectat de ea. Este vorba despre un concept foarte modern care utilizează materiale industriale reciclate, iar sistemul s-a bucurat de aprecieri la expoziția de design de anul trecut de la Milano. Carla se bazează pe un producător care va dezvolta componentele principale, precum și pe o mică echipă care va asambla corpurile de iluminat și va gestiona vânzarea și instalarea. În total, aceasta înseamnă că, pentru a-și începe afacerea, Carla trebuie să strângă suma de 41 000 EUR pentru a-și acoperi costurile în primele șase luni. Dat fiind că intenționează să vândă fiecare corp de iluminat cu 200 EUR, aceasta înseamnă că trebuie să vândă 205 bucăți pentru a-și acoperi costurile în primele 6 luni. Carla s-a gândit să solicite un împrumut bancar, dar, având în vedere lipsa garanțiilor, împrumutul său pentru studenți neachitat și faptul că afacerea ei este abia la început, și-a dat seama că nu ar îndeplini cerințele de bază. Prin urmare, Carla a decis să recurgă la finanțarea participativă.



### **Planificare: zilele 1-10**

Carla a petrecut prima săptămână informându-se despre finanțarea participativă. Aceasta a adunat și a citit bloguri și articole despre finanțarea participativă bazată pe recompense și a descoperit și analizat exemple interesante similare cu al său și care s-au încheiat cu succes. La sfârșitul săptămânii, Carla a considerat că a înțeles ce înseamnă finanțarea participativă și ce trebuie să facă. Carla și-a acreditat produsul și l-a pregătit pentru lansare. Întrucât conceptul afacerii și aspectele financiare erau deja puse la punct, aceasta și-a îndreptat atenția către înțelegerea publicului, clienții ei. Prin intermediul platformelor sociale, Carla a identificat factorii de influență din domeniul său, persoane respectate, care au la rândul lor susținători puternic implicați și care ar putea-o sprijini prin distribuirea mesajului promovat de ea. A petrecut mai mult timp discutând cu persoanele respective, participând la conversații și făcându-și prieteni și relații, astfel încât, atunci când s-a simțit pregătită să își lanseze campania, Carla a avut un public online puternic care să o susțină. Carla a ales o platformă renumită, având tipul de public corespunzător, dar pe care să poată avea în continuare o vizibilitate ridicată.

### **Elaborarea modului de prezentare: zilele 11-25**

Carla era conștientă că modul de prezentare este esențial pentru succesul ei, astfel încât a avut grijă să își cizeleze cu atenție povestea. A petrecut mult timp analizându-și povestea și mesajele cheie, precum și recompensele (una dintre acestea fiind chiar un corp de iluminat, o garanție de 200 EUR). Carla aflase din cercetările efectuate cu privire la alte proiecte de finanțare participativă că un clip video scurt ar ajuta-o foarte mult să își spună povestea, să demonstreze calitatea obiectelor proiectate de ea și să îi ajute pe susținătorii ei să o cunoască mai bine, să-i cunoască echipa, precum și etosul întreprinderii sale. Aceasta a făcut un film despre modul în care realizează un corp de iluminat și a creat o pagină web pentru afacerea ei, astfel încât să își poată adăuga produsele și să le descrie în detaliu. De asemenea, Carla a organizat o videoconferință cu consilierul platformei, căruia i-a cerut să îi revizuiască campania și să îi sugereze îmbunătățiri, precum și să verifice eventuale aspecte tehnice sau juridice aplicabile în Praga. Carla a petrecut trei săptămâni întâlnindu-se și discutând cu numeroase persoane, făcând cercetări și creând un public pentru proiectul său. Când a considerat că interesul suscitât este destul de mare, a lansat campania.

### **Perioada campaniei: zilele 26-56**

Imediat după lansarea campaniei, Carla a început să lucreze la etapa următoare a procesului de finanțare participativă. Carla s-a implicat în campanie în fiecare zi, discutând cu publicul, informându-i despre campania în curs, încurajându-i să participe și să distribuie informațiile către prieteni. De asemenea, Carla a discutat cu jurnaliștii și a descoperit că există interes pentru solicitarea sa de finanțare participativă, precum și pentru produsele sale inovatoare rezultate în urma campaniei. Aceasta a primit mesaje de la persoane interesate care i-au adresat întrebări, precum și comentarii prin care i s-au sugerat unele aspecte la care nu se gândise și îmbunătățiri suplimentare. Carla le-a luat în considerare și a mulțumit fiecăruia în parte pentru sugestiile făcute, ca parte a eforturilor sale de a-și stimula publicul.

### **Perioada ulterioară campaniei: zilele 56-70**

Campania Carlei a fost un succes și a reușit să depășească obiectivul cu 145 de corpuri de iluminat vândute! Succesul a fost unul semnificativ, întrucât Carla nu numai că a atras suficiente fonduri pentru a începe producția, a-și face stocuri și a-și acoperi costurile timp de trei luni, ci a reușit de asemenea să vândă jumătate din stocul de corpuri de iluminat chiar înainte de a ieși din fabrică. Primul lucru pe care l-a făcut Carla a fost să pună procesul de producție în mișcare și să le mulțumească tuturor celor implicați. Ulterior, aceasta a creat un calendar de producție și și-a informat publicul despre termenul în care vor fi livrate corpurile de iluminat comandate și a făcut toate demersurile administrative pentru a funcționa ca întreprindere. În același timp, Carla nu a încetat să interacționeze cu publicul său. Aceasta a oferit actualizări periodice cu privire la progresele înregistrate și a valorificat expertiza publicului atunci când au apărut întrebări. Pentru că au devenit utilizatori entuziaști ai produselor sale, membrii publicului său s-au transformat, de asemenea, în cei mai buni promotori ai afacerii, acționând ca platformă de marketing și relații publice pentru a răspândi mesajul mai departe, ajutând-o pe Carla să vândă și mai multe corpuri de iluminat.



# Următoarele etape





## Informații suplimentare privind finanțarea participativă

- **Finanțarea participativă în Uniunea Europeană**  
[http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-14-240\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm)
- **Finanțarea participativă în Regatul Unit**  
<http://crowdingin.com/what-we-mean-crowdfunding>  
<http://www.fca.org.uk/consumers/financial-services-products/investments/...>
- **Finanțarea participativă în Franța**  
<http://www.amf-france.org/Reglementation/Dossiers-thematiques/Epargne-et-prestataires/Financement-participatif/Plateformes-de-financement-participatif---entr-e-en-vigueur-du-dispositif-r-glementaire-le-1er-octobre-2014-.html>
- **Finanțarea participativă în Italia**  
<http://www.consob.it/main/trasversale/risparmiatori/investor/crowdfundin...>
- **Prezentare generală a finanțării participative**  
<http://www.eurocrowd.org/category/facts-and-figures/about-crowdfunding/>  
<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/844-i...>

## Informații suplimentare privind platformele de finanțare participativă

- **Prezentare generală a platformelor de finanțare participativă din Franța**  
<http://tousnosprojets.bpifrance.fr/>
- **Prezentare generală a platformelor de finanțare participativă din Regatul Unit**  
<http://crowdingin.com/platforms/all/all#>
- **European Crowdfunding Network (Rețeaua europeană de finanțare participativă)**  
[www.eurocrowd.org](http://www.eurocrowd.org)

## Poziția Uniunii Europene în ceea ce privește finanțarea participativă

- **Poziția Comisiei Europene în ceea ce privește finanțarea participativă**  
[http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm)
- **Poziția Parlamentului European în ceea ce privește finanțarea participativă**  
<http://epthinktank.eu/2014/05/08/crowdfunding-in-the-european-union/>
- **ESMA în ceea ce privește finanțarea participativă**  
<http://www.esma.europa.eu/news/Press-Release-Investment-based-crowdfunding-needs-EU-wide-common-approach>
- **EBA în ceea ce privește finanțarea participativă**  
<https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-convergence-of-lending-based-crowdfunding-regulation-across-the-eu>

## Informații suplimentare privind alte surse de finanțare pentru afacerea dumneavoastră

- **Portalul Comisiei Europene dedicat accesului la finanțare**  
[www.access2finance.eu](http://www.access2finance.eu)
- **Rețeaua întreprinderilor europene vă oferă sfaturi privind programele UE și modul în care puteți identifica parteneri de afaceri**  
<http://een.ec.europa.eu/>



