



Euroopan
komissio



Joukkorahoitus

Opas pk-yrityksille

Sisältö

Mitä joukkorahoitus on?	4
- Joukkorahoitus	6
- Ei pelkää rahaa	9
- Mitkä ovat riskit?	10
Eri tyypit	12
- Vertaislainat	14
- Arvopaperipohjainen joukkorahoitus	15
- Palkintopohjainen joukkorahoitus	16
- Mikä vaihtoehto sopii minulle?	17
Miten toimia	18
- Vertaislainat	20
- Esimerkki vertaislainasta	22
- Arvopaperipohjainen joukkorahoitus	24
- Esimerkki arvopaperipohjaisesta joukkorahoituksesta	26
- Palkintopohjainen joukkorahoitus	28
- Esimerkki palkintopohjaisesta joukkorahoituksesta	30
Jatkotoimien tueksi	32



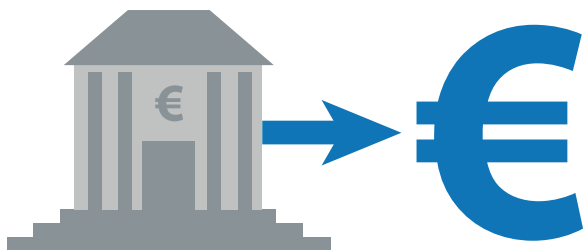
Mitä joukkorahoitus on?



Joukkorahoitus

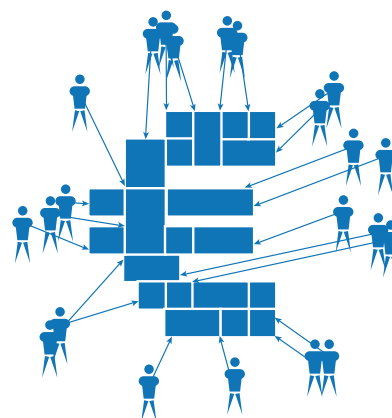
Joukkorahoitus on tapa kerätä rahaa projektien ja liiketoiminnan rahoitusta varten. Sen avulla varojen kerääjät voivat kerätä rahaa suurelta ihmisjoukolta verkkosivustojen kautta.

PERINTEINEN RAHOITUS



suuri summa yhdestä tai muutamasta lähteestä

JOUKKORAHOITUS



monia pientä summaa suurelta yksittäisten henkilöiden joukolta

Joukkorahoitusta käyttävät yleisimmin aloittelevat eli nk. startup-yritykset tai kasvavat yritykset, jotka haluavat vaihtoehtoista rahoitusta. Kyseessä on innovatiivinen tapa hankkia rahoitusta uusille projekteille, yrityksille tai ideoille.

Joukkorahoitus voi olla myös tapa luoda yhteisö tarjotun tuotteen tai palvelun ympärille. Hyödyntämällä verkko-yhteisön voimaa voi saada paremman kuvan markkinoista ja hankkia uusia asiakkaita.

Tämä opas on suunnattu yrittäjille, liike-elämän toimijoille ja yrityksille. Erityisenä kohderyhmänä ovat pienet ja keskisuuret yritykset. Jos olet pohtimassa tapoja rahoittaa uutta liiketoimintaa tai ideaa tai olet kuullut joukkorahoituksesta ja haluat tietää lisää, tästä oppaasta saattaa olla sinulle hyötyä.

Miten joukkorahoitus toimii?

Joukkorahoitus alustat ovat verkkosivustoja, jotka mahdollistavat varojen kerääjien ja rahoittajajoukon vuorovaikutuksen. Näiden alustojen kautta voidaan esittää rahoituspyyntöjä ja kerätä varoja.

Joukkorahoitus alustat veloittavat yleensä varojen kerääjiltä maksun, jos varojenkeräyskampanja onnistuu. Vastikkeeksi odotetaan, että joukkorahoitus alustat tarjoavat turvallisen ja helppokäyttöisen palvelun.

Monet alustat toimivat ”kaikki tai ei mitään” -rahoitusmallin mukaisesti. Tämä tarkoittaa sitä, että jos pääset tavoitteeseesi, saat kerätyt varat. Jos taas et pääse, kaikki sijoittajat saavat rahansa takaisin – kenellekään ei aiheudu harmia eikä taloudellisia tappioita.

Joukkorahoitusta on monta eri tyyppiä. Erilaisia rahoitusmuotoja selitetään jäljempänä olevassa taulukossa. Tässä oppaassa annetaan puolueetonta tietoa kolmesta yleisimmästä joukkorahoitustyyppistä, joita voittoa tavoittelevat pk-yritykset ja aloittelevat yritykset käyttävät: vertaislainoista, arvopaperipohjaisesta joukkorahoituksesta ja palkintopohjaisesta joukkorahoituksesta.

Tärkeimmät joukkorahoitustyypit

Vertaislainat

Tässä rahoitustyyppissä joukko ihmisiä lainaa rahaa yritykselle sillä olettamuksella, että rahat maksetaan takaisin korkojen kera. Rahoitustyyppi muistuttaa läheisesti perinteistä rahan lainaamista pankilta, paitsi että vertaislainajärjestelyssä lainataan suurelta sijoittajajoukolta.

Arvopaperipohjainen joukkorahoitus

Liiketoiminnasta myydään sijoittajille osuus vastikkeeksi sijoituksesta. Järjestely on verrattavissa perinteiseen osakkeiden ostamiseen ja myymiseen pörssissä taikka riskipääoman käyttöön.

Palkintopohjainen joukkorahoitus

Yksityishenkilöt lahjoittavat varoja projektiin tai liiketoimintaan sillä olettamuksella, että he saavat myöhemmin rahansa vastikkeeksi ei-rahallisen palkinnon, kuten tavarana tai palveluna.

Lahjoituspohjainen joukkorahoitus

Yksityishenkilöt lahjoittavat pienen summan, jotta tietyn hyväntekeväisyysprojektin rahoitustavoite täytyisi. Lahjoittajat eivät saa rahallista tai aineellista vastiketta.

Voitonjako/tulonjako-malli

Liikeryitykset voivat jakaa tulevat voitot tai tulot sijoittajien kanssa vastikkeeksi saadusta rahoituksesta.

Joukkovelkakirjoihin perustuva joukkorahoitus

Yksityishenkilöt sijoittavat yrityksen liikkeeseen laskemaan joukkovelkakirjaan, kuten obligaatioon.

Hybridimallit

Nämä tarjoavat yrityksille mahdollisuuden yhdistellä palasia useammasta joukkorahoitustyyppistä.

Ei pelkästään rahaa

Joukkorahoitus voi tarjota enemmän kuin pelkkiä taloudellisia hyötyjä. Se voi tarjota mahdollisuuden saavuttaa suuri joukko ihmisiä, jotka saattavat olla kiinnostuneita projektistasi tai liiketoiminnastasi ja joilla saattaa myös olla arvokasta näkemystä ja tietoa alalta.

Joukkorahoituksen muut kuin rahalliset edut

- **Konseptin toimivuuden osoittaminen ja vahvistaminen:** Joukkorahoitus tarjoaa hyvän välineen realistiseen tilannekatsaukseen: voit nähdä, uskovatko muut projektiisi tai konseptiisi ja ovatko he samaa mieltä sen arvosta. Jos halukkaita osallistujia löytyy, se on vahva osoitus siitä, että markkinat hyväksyvät projektin tai konseptin.
- **Muiden rahoitusmuotojen edistäminen:** Onnistunut kampanja voi konseptin toimivuuden osoittamisen lisäksi tuoda esiin, että liiketoiminnallesi on markkinat, joihin ihmiset uskovat. Tämä on erittäin hyödyllistä, jos haet lisärahoitusta muista rahoituslähteistä, kuten pankeista, riskipääomasijoittajilta tai bisnesenkeleiltä. Riskit saattavat tällöin vaikuttaa muiden näkökulmasta pienemmiltä tai voit saada paremmat lainaehdot
- **Joukon saavuttaminen:** Yleisönäsi on suuri joukko ihmisiä, joista joillakuilla saattaa olla arvokasta kokemusta ja näkemystä. Joukkorahoitus antaa mahdollisuuden olla heidän kanssaan vuorovaikutuksessa uudella tavalla, jolla saat arvokasta palautetta ilman kustannuksia.
- **Tehokas markkinointiväline:** Arvopaperipohjainen ja palkintopohjainen joukkorahoitus voivat olla tehokkaita tapoja esitellä uutta tuotetta, uutta yritystä tai toiminnan laajennusta kohdistamalla markkinointi suoraan ihmisiin, jotka ovat todennäköisiä asiakkaita. Voit saada aikaan positiivista kuhinaa ja kiinnostusta, jopa ennen kuin tuote on edes tuotannossa.

Kannattaa kuitenkin muistaa, että joukkorahoitus ei ole mikään taikasauva. Kuten muukin liiketoiminta, se edellyttää huomattavia ponnistuksia ja kovaa työtä.

Mitkä ovat riskit?

Joukkorahoituksella on monia etuja, mutta siihen liittyy myös potentiaalisia riskejä, joista on hyvä olla tietoinen. Tässä kohdassa autetaan ymmärtämään ja välttämään joukkorahoituksen mahdollisia sudenkuoppia.

Tavoitteen saavuttamisesta ei ole mitään takeita

Muun yritystoiminnan tavoin riskinä on epäonnistuminen. Jos varojenkeräystavoite ei toteudu, kampanjan aikana kerätyt rahat on palautettava sijoittajille.

Neuvo: *Analysoi huolellisesti kaikki mahdolliset tavat, joilla varojenkeräyskampanjasi voisi onnistua. Jos epäonnistut, voit yrittää uudelleen: eräät suurimmista menestyjistä ovat yrittäneet useita kertoja ennen kuin ovat löytäneet menestyksen avaimet. Sopimuksissa olisi oltava selvät määräykset eri osapuolten oikeuksista ja velvollisuuksista siinä tapauksessa, että rahoitustavoitetta ei saavuteta.*

Henkisestä omaisuudesta tulee julkista

Ideasi ovat verkossa, jossa monet ihmiset voivat nähdä ne. Riskinä on, että joku kopioi ehdotuksesi.

Neuvo: *Pyydä apua joukkorahoitusaloilta, joille aiot listautua: ne saattavat tarjota yleisiä neuvoja henkiseen omaisuuteen liittyvien oikeuksien suojelemisesta. Myös paikallinen kauppakamari tai jokin viranomaistaho voi olla avuksi. Jos epäröit, kannattaa pyytää neuvoja riippumattomilta tahoilta.*

Kustannusten aliarviointi

On yleistä aliarvioida joukkorahoituksen vaatima aika ja resurssit. Eräät joukkorahoituksen muodot voivat synnyttää lisäkustannuksia. Esimerkiksi arvopaperipohjaisessa joukkorahoituksessa hallinnolliset kustannukset voivat kohota joka kerta, kun osakkeita lasketaan liikkeeseen. Kapasiteettisi ei ehkä riitä uusien sijoittajien kanssa asioimiseen, jatkuvaan tiedottamiseen projektista tai osakkeenomistajien oikeuksiin liittyvien kysymysten käsittelemiseen.

Neuvo: *Ota selvää eri vaiheista, joita eteesi tulee, varaa riittävästi aikaa ja laadi suunnitelma, jossa on jätetty liikkumavaraa virheiden ja viivästysten varalta. Muista, että resursseja on oltava käytössä sekä ennen kampanjaa että sen aikana ja sen jälkeen. Kannattaa pyytää lainopillisia neuvoja joukkorahoitukseen liittyvistä oikeudellisista kysymyksistä.*

Maineen vahingoittuminen

Markkinoilla käydään kovaa kilpailua, ja tarjoustasi tarkastelevat todennäköisesti kokeneet sijoittajat. Huolimattomuus, virheet tai puutteellinen valmistautuminen antavat huonon kuvan sinusta ja projektistasi tai liiketoiminnastasi.

Neuvo: *Varmista, että teet taustatutkimuksen huolellisesti. Lisäohjeita löytyy tämän oppaan osasta "Jatkotoimien tueksi".*

Neuvo: *Muista, että kyseessä on uudenlainen yritystoiminta. Toimintatapoja on ehkä mukautettava, jotta voit palvella ihmisiä, joille toimintasektorisi ei ole tuttu.*

Neuvo: *Varmista, että ymmärrät täysin, mistä joukkorahoituksessa on kyse, ennen kuin sitoudut siihen. Näin pystyt varmasti toteuttamaan lupaamasi tulokset.*

Asiakirjojen julkistaminen ja lainsäädännölliset vaatimukset

Neuvo: Tarkista aina rahoituslupalasta ja paikallisilta valvontaviranomaisilta, mitä asiakirjoja sinun on toimitettava ja mitä kustannuksia vaatimusten noudattamiseen liittyy. Sisällytä kustannukset kustannussuunnitelmaan. Eteen saattaa tulla monimutkaisia asioita, joiden kustannukset ovat merkittäviä, joten on ehkä syytä pyytää lainopillisia neuvoja.

Lainsäädännön rikkominen

Joukkorahoitukseen liittyvä lainsäädäntö on vasta kehityksessä, joten se voi olla outoa monille. Jollet ota selvää asiaan liittyvästä EU:n ja kansallisen tason lainsäädännöstä, saatat tietämättäsi rikkoa sitä.

Neuvo: Tarkista aina, mitä lainsäädäntöä ja vaatimuksia on noudatettava. Yleensä joukkorahoituslupa tarjoaa yleisiä neuvoja ja osoittaa asianmukaisen tahon, josta saa täsmällisempiä ohjeita. Tällainen taho voi olla paikallinen kauppaamari, paikallinen valvontaviranomainen tai asiasta vastaava virasto.

Joukkorahoituslupaan liittyvät ongelmat

Riskinä on, että kyseessä on valealusta.

Neuvo: Varmista, että valitset vakiintuneen ja hyvämaineisen alustan, jolla on näyttöä hyvistä tuloksista ja ongelmattomasta toimintahistoriasta. Tähtää alustoihin, jotka toimivat asianmukaisesti säännellyssä ympäristössä, jonka lainsäädäntö on sinulle tuttua ja jossa voit olla varma, että oikeuksiasi kunnioitetaan.

Velvollisuudet sijoittajia kohtaan ja sijoittajiin liittyvä dynamiikka

Laajan ja mahdollisesti hyvin hajanaisen rahoittajajoukon kanssa asioimisessa tulee esiin erilaisia ongelmia, odotuksia ja vaatimuksia. Puutteellinen ymmärrys rahoittajan oikeuksista, valitusten käsittelystä tai valvontamekanismien toiminnasta voi aiheuttaa ongelmia varsinkin arvopaperipohjaisessa joukkorahoituksessa, johon liittyy liiketoiminnan määräysvallan menettäminen jossakin määrin.

Neuvo: Tutki mahdollisia vaikutuksia ja ole aktiivisesti yhteydessä alustaan, jotta ymmärrät täysin velvollisuutesi. Selvitä, voiko alusta antaa sinulle apua ja mikä sen rooli on.

Neuvo: Ennen kuin sitoudut arvopaperipohjaiseen joukkorahoitukseen, pohdi aina huolellisesti myöhempään vaiheeseen mahdollisesti liittyviä ongelmia. Sinun on tarjottava sijoittajille tietyt oikeudet, jotta sijoituksesta tulisi houkutteleva. Varmista, että tiedät, mitä velvollisuuksia näistä sijoittajien oikeuksista koituu sinulle.

Neuvo: Laatiessasi yrityksen hallintorakennetta ja -mekanismeja varmista, että tunnet kaikki vaatimukset ja velvollisuudet. Kyseessä ovat monimutkaiset asiat, joten pyydä tarvittaessa pätevien asiantuntijoiden neuvoa.

Sijoittajat, jotka haluavat irtautua projektista

Jossakin vaiheessa sijoittajat haluavat ehkä myydä osuutensa tai uudet sijoittajat haluavat ottaa osaa liiketoimintaasi.

Neuvo: Pohdi huolellisesti heti alusta lähtien, miten sijoittajien muutokset tai irtautumiset vaikuttaisivat liiketoimintaasi, ja harkitse lainopillisten neuvojen pyytämistä jo ennen kuin tarjoat pääomaosuuksia sijoittajille.

Neuvo: Sinun on myös tiedettävä, miten suhtautua mahdollisten uusien sijoittajien hyväksymiseen tulevaisuudessa, koska tämä saattaa heikentää alkuperäisten sijoittajien osuuksien arvoa.



Eri tyypit



Vertaislainat

Kuvaus

Vertaislainat (joita kutsutaan toisinaan joukkolainoiksi) ovat lähivaihtoehto pankkilainalle. Erona on, että yhdestä lähteestä lainaamisen sijaan **yritykset voivat lainata suoraan kymmeniltä tai jopa sadoilta yksityishenkilöiltä, jotka ovat valmiita tarjoamaan rahoitusta.** Joukkolainantajat tarjoavat usein lainoja esittämällä korkoprosentin, jolla he voivat antaa lainan. Lainantajat hyväksyvät sitten lainatarjoukset, joissa on alimmat korkoprosentit. Verkossa toimivia joukkorahoitusaloja käytetään löytämään toisilleen sopivat lainantajat ja -ottajat. Kustakin lainapyyntöstä tehdään due diligence -tarkastus, koska joukkorahoitusaloilla on velvollisuus suojella sekä yritysten että sijoittajien etuja. **Alustat pyytävät yleensä rahoituslaskelmat ja näyttöä toiminnan harjoittamisesta.**

Keskeiset piirteet

- **Enemmän joustavuutta korkoprosenteissa:** Jos kampanjasi on suosittu, sijoittajat saattavat kilpailla keskenään lainatarjouksissa ja tarjota edullisempia korkoprosentteja sopimuksen saamiseksi.
- Voit saada lainan, vaikka pankki olisi hylännyt pyyntösi.
- **Lainasummat voivat vaihdella suuresti, joten ne voivat vastata useimpiin tarpeisiin. Vähimmäissumma on erittäin pieni, mikä kannustaa monenlaisia lainantajia osallistumaan.**
- **Laina maksetaan takaisin suoraveloituksella alustalle,** joka sitten jakaa maksuerät lainantajille.
- **Julkistamisvaatimukset ovat samat kuin pankeilla,** mutta toisin kuin pankkien tapauksessa tiedot ilmoitetaan kaikille joukkolainajille.
- Perinteisen pankkilainan tavoin **sinulla on oikeudellinen velvollisuus maksaa laina takaisin.**

Arvopaperipohjainen joukkorahoitus

Kuvaus

Arvopaperipohjaisessa joukkorahoituksessa **liiketoiminnasta myydään osuus sijoittajille vastikkeeksi sijoituksesta**. Arvopaperipohjainen rahoitus sinänsä on vakiintunut toimintamalli, ja kehittyvät yritykset ovat jo pitkään hyödyntäneet yksityistä pääomarahoitusta, riskipääomaa ja bisnesenkeleitä. Suurin ero arvopaperipohjaisen joukkorahoituksen ja näiden perinteisten mallien välillä on, että kahdenvälisen suhteen sijaan rahoitukseen osallistuu suuri määrä sijoittajia, joista **osa saattaa olla myös nykyisiä tai tulevia asiakkaita**. Arvopaperipohjaisessa joukkorahoituksessa tämä toteutetaan saattamalla sopivat yritykset ja mahdolliset sijoittajat yhteen internetalustan avulla.

Keskeiset piirteet

- Sinun on **määritettävä ehdot** ja hinta sekä valittava, miten suuren osuuden haluat myydä ja miten sijoittajat palkitaan. Liiketoiminnan arvon asianmukainen arviointi edellyttää vankkaa asiantuntemusta.
- **Maksut**, jotka on maksettava pääomarahoituksen hankkimisesta joukkorahoituslupalla, koostuvat yleensä tulosperusteisesta palkkiosta ja oikeudellisista tai hallinnollisista kuluista. Sinulle voi aiheutua myös ylimääräisiä maksuja lainopillisesta ja muusta neuvonnasta.
- **Sijoituksia voivat tehdä monet ihmiset**, joten liiketoiminnallasi on useita pieniä omistajia muutaman suuremman sijoittajan sijaan. Kustannukset ovat yleensä pienemmät kuin pörssiin listauduttaessa.
- Sinun pitää osoittaa, että **liiketoimintasi on sijoitusvalmista**, joten sinun on esitettävä liiketoimintasuunnitelma ja talousennusteita. Sinulla tulisi myös olla hyvä viestintästrategia, jotta tärkeimmät tiedot hankkeestasi olisivat potentiaalisten sijoittajien käytettävissä helposti ymmärrettävällä tavalla.
- Alusta tekee yleensä **suppean yritystarkastuksen (due diligence)**, ja sijoittajilla saattaa olla mahdollisuus pyytää lisätietoja. Sinun olisi valmistauduttava näiden tietojen toimittamiseen, vaikka siitä aiheutuisikin lisäkustannuksia.
- Tähän rahoitusmuotoon liittyy vakavasti otettavia **oikeudellisia näkökohtia**, joiden kustannuksia ei pidä jättää huomiotta. Tällaisia ovat tietojen julkistaminen ja oikeudelliset asiakirjat, vuotuiset yhtiökokoukset osakkeenomistajien kanssa, osakkeenomistajien oikeuksien huomioon ottaminen, vuosikertomukset ja päätöksentekomenettelyt.
- **Sijoittajien oikeudet voivat vaihdella**, mutta tyypillisesti osakkeenomistajilla on äänioikeus keskeisissä kysymyksissä, jotka liittyvät yritystoiminnan hoitamiseen (esim. uusien osakkeiden liikkeeseenlasku). On syytä harkita, miten paljon määräysvaltaa olet valmis antamaan ulkopuolisille osakkeenomistajille. Korvauksista on syytä huomata, että sijoittajat voivat hakea vahingonkorvausta esimerkiksi sopimusrikkomuksesta aiheutuneista tappioista.

Palkintopohjainen joukkorahoitus

Kuvaus

Palkintopohjaisessa joukkorahoituksessa yksityishenkilöt lahjoittavat varoja projektiin tai liiketoimintaan sillä olettamuksella, että he saavat myöhemmin rahansa vastikkeeksi ei-rahallisen palkinnon, kuten tavarana tai palveluna. Tyypillinen esimerkki on projekti tai liiketoiminta, joka tarjoaa uniikin palvelun (palkinto) tai uuden tuotteen (esimyynti) vastikkeeksi sijoituksesta. Tämä joukkorahoitusmuoto antaa yrityksille mahdollisuuden ryhtyä toteuttamaan jo tehtyjä tilauksia niin, että niiden kassavirta on turvattu (merkittävä ongelma uusille yrityksille) ja kerätä asiakaskuntaa ennen tuotteen lanseerausta.

Keskeiset piirteet

- **Saatuja varoja ei tarvitse maksaa takaisin:** sinun on vain toimitettava luvatut palvelut tai tavarat.
- Tilaukset on turvattu ennen uuden tuotteen lanseerausta, ja joukkorahoituskampanjan avulla voi **kasvattaa asiakaspohjaa samalla kun kerää varoja.**
- Sinulla on **velvoite toimittaa luvatut palvelut/tavarat** aikataulun mukaisesti.
- Tämä on **aloittelevien yritysten ja yksityisrittäjien suosima vaihtoehto**, koska se tarjoaa keinon lanseerata uusia yrityksiä tai tuotteita.
- Se **soveltuu erityisen hyvin tuotteille ja palveluille, jotka ovat innovatiivisia** tai herättävät paljon huomiota kuluttajien keskuudessa.
- **Monimutkaiset konseptit tai tuotteet soveltuvat heikommin** palkintopohjaiseen joukkorahoitukseen.

Mikä vaihtoehto sopii minulle?

	Arvopaperipohjainen joukkorahoitus	Palkintopohjainen joukkorahoitus	Vertaislainat
Ennen toiminnan käynnistämistä		✓	
Ennen kannattavuutta	✓	✓	
Kannattava kasvava liiketoiminta	✓		✓
Vakiintunut ja vakaasti kasvava liiketoiminta	✓		✓
Vakiintunut ja vakaa liiketoiminta	✓		✓
Uuden tuotteen/palvelun/brändin lanseeraus	✓	✓	✓
Hankintojen tekeminen			✓
Laajentuminen uusille alueille	✓	✓	✓
Investoinnit uusiin tiloihin			✓
Tarve jälleenrahoitukseen	✓		✓
Tarve pääomarakenteen muutokseen	✓		✓



Miten toimia





Vertaislainat

Tässä osassa käsitellään vaihe vaiheelta vertaislainamenettelyä ja annetaan joitakin yksityiskohtaisempia vinkkejä. **On syytä huomata, että esitettävät vaiheet ovat vain ohjeellisia.** Jokainen vaihe saattaa olla enemmän tai vähemmän monimutkainen sen mukaan, minkälainen projekti on kyseessä, kuinka suuri tiimisi on ja kuinka paljon aikaa olet valmis käyttämään.

Valmistautuminen

Joukkorahoituskampanjan alkuvaiheet olisi syytä käyttää vertaislainojen maailmaan tutustumiseen ja tarjouksen valmisteluun. Toimi seuraavasti:

- **Tutki potentiaalisia joukkorahoitusaloja** ja niiden tarjoamia palveluja.
- Varmista, että **ymmärrät alustan säännöt ja oikeudelliset vaatimukset.**
- **Tutustu mahdollisimman moniin oppaisiin, blogeihin ja käynnissä oleviin kampanjoihin** saadaksesi ideoita ja oppiaksesi muiden kokemuksista.
- **Ota yhteyttä alustoihin, jotka vastaavat tarpeitasi.**
- **Laadi ja tarkista** huolellisesti kaikki alustan edellyttämät **rahoitusasiakirjat.**

Vinkki: Jos sinulla on varaa, kokeile lainata vähän omaa rahaasi (esim. 100 euroa) pieninä summina muille yrityksille. Saat hyvän kuvan siitä, mitä omat joukkorahoittajasi etsivät.

Varojenkeräyskausi

Valitsemasi joukkorahoituslaskelman luottoluokitustiimi tutkii kaikki toimittamasi tiedot. Jos hakemuksesi hyväksytään, tiimi voi kertoa sinulle, mihin riskiluokkaan projektisi aiotaan luokitella. Kun yrityksesi on kelpuutettu mukaan, se lisätään alustan luetteloon ja lainanantajat voivat esittää tarjouksia. Kukin lainanantaja tarjoaa haluamansa summan ja korkoprosentin. Kun olet saavuttanut tavoitteesi, lainanantajat voivat edelleen tehdä tarjouksia ja alentaa tarjoamiaan korkoprosentteja. Mitä suositumpi kampanjasi on, sitä paremmat ehdot voit siis saada.

Älä unohda: Sinun on yleensä esitettävä rahoituslaskelmat vähintään kahdelta edeltävältä vuodelta sekä luottotietosi. Jollet ole vielä kääntynyt asiantuntijoiden puoleen, tee se nyt. Rahoituslaskelmien laatiminen vie aikaa ja saattaa nostaa kustannuksia.

Lainatarjousten jälkeen

Tarjouskierroksen päättymisen jälkeen alusta ottaa yhteyttä ja vahvistaa lopullisen keskimääräisen korkoprosentin. Tämän jälkeen alusta lähettää varat pankkitilillesi sovitun ajan kuluessa.

Laina ja korot on maksettava takaisin alustan kanssa sovituisissa erissä. Tämä tehdään yleensä suoraveloituksella alustalle, joka sitten hoitaa maksut sijoittajien tileille.

Kun laina on maksettu kokonaan takaisin, alusta vahvistaa sen päättymisen ja toimi on saatettu päätökseen.

Vinkki: Ole tavoitettavissa koko prosessin ajan, koska sekä alusta että sijoittajat voivat esittää lisäkysymyksiä, jotka edellyttävät erittäin nopeaa reagoitua.

Esimerkki vertaislainasta

Isabellan leipomo

Taustaa

Isabella on leipuri, jonka myynti on ollut jatkuvasti kasvussa. Hän on hiljattain muuttanut isompiin tiloihin. Tiloissa on myös pieni ravintola, jonka osuus Isabellan yrityksen liikevaihdosta on 30 prosenttia. Kasvu on kuitenkin pannut yrityksen työntekijät ja kapasiteetin koviin. Voidakseen kaksinkertaistaa kapasiteettinsa Isabella on ostettava uusi taikinakone ja lisäuuneja. Näiden uusien laitteiden kustannukset ovat yhteensä 50 000 euroa. Isabella pyysi lainaa pankilta, jossa hänellä oli jo käytettävissä 10 000 euron tililuotto ja johon hän maksoi viimeistä vuotta (alkuinvestointiin otettua) 30 000 euron lainaa. Pankki kuitenkin tarjosi hänelle lainaa vain enintään 30 000 euroa. Lisäksi se vaati 14,5 prosentin korkoa aiemman 11,5 prosentin sijasta. Isabella päätti etsiä verkon kautta vaihtoehtoja ja löysi vertaislainat.



Suunnitelma: päivät 1–10

Isabella kävi läpi kaikki vertaislainoista löytämänsä tiedot ja kiinnitti erityistä huomiota siihen, miten vertaislaina toimii, mitkä verkkosivustot tarjoavat sitä ja mitkä lainan ehdot ja hinta ovat. Samoin hän tarkasteli sivustoilla esitettyjä toiminnan sääntöjä. Hän keräsi ja luki blogeja ja artikkeleja vertaislainoista ja tutki itsensä kaltaisia lainanhakijoita ja heidän saamiaan lainatarjouksia. Ensimmäisen viikon lopulla Isabellasta alkoi tuntua, että hän ymmärtää, mistä vertaislainassa on kyse, ja tietää siitä tarpeeksi hakeakseen lainaa. Saadakseen enemmän tietoa lainanantajien käyttäytymisestä Isabella rekisteröityi muutamalle vertaislainojen joukkorahoitusalueelle ja lainasi 100 euroa omista varoistaan pieninä määrinä oman yrityksensä kaltaisille yrityksille. Näin hän sai paremman kuvan lainanantajana olemisesta ja siitä, mihin ihmiset todennäköisimmin kiinnittävät huomiota. Hankkimansa tietämyksen perusteella Isabella kokosi rahoitusasiakirjat ja muut asiakirjat, jotka tarvitaan tietojen julkistamista koskevien vaatimusten täyttämiseksi.

Rahoituskierros: päivät 11–20

Kun kaikki oli valmiina ja perusteellisesti tarkistettu, Isabella toimitti asiakirjat joukkorahoitusalueelle. Alustan luottoluokitustiimi pyysi joitakin rahoitukseen liittyviä lisätietoja, mm. tilinpäätöksiä ja johdon selontekoja, ja tarkasteli näitä tietoja alustan käyttämien luottomallien perusteella. Isabellalle ilmoitettiin, että hänen yrityksensä oli läpäissyt luottoluokituksen. Nyt kun yritys oli hyväksytty, se voitiin lisätä markkinapaikalle ja sijoittajat saattoivat tehdä tarjouksia. Jotkin sijoittajat päättivät ottaa yhteyttä Isabellaan verkkosivujen kysymys- ja vastaustoiminnon kautta. He pyysivät Isabellaa tarkentamaan, miten hän aikoi käyttää rahat, ja kaipasivat lisätietoja yrityksen kannattavuudesta viime vuosien aikana. Rahoittajat olivat tyytyväisiä Isabellan vastauksiin, ja hänen 50 000 euron lainansa sai täyden rahoituksen muutaman päivän kuluessa siitä, kun se oli otettu markkinapaikalle. Isabellalla oli tässä vaiheessa mahdollisuus valita keskimääräinen korkoprosentti, joka tarjottiin rahoitustavoitteen täytyessä. Hän päätti kuitenkin pitää lainahakemuksensa markkinapaikalla täydet seitsemän päivää. Jäljellä olevien päivien aikana korkoprosentti laski entisestään, kun useammat sijoittajat tekivät tarjouksia lainasta.

Tarjousten jälkeen

Tarjouskierroksen päätyttyä joukkorahoitusalueelta otti yhteyttä Isabellaan ja vahvisti, että tarjottujen lainojen keskimääräinen korkoprosentti oli 10,3. Tämä vastasi hänen luottoluokituksensa (B) keskimääräistä korkoa ja oli alle aiemman pankkilainan kustannusten (11,5 %). Alusta ilmoitti myös, että jos Isabella päättäisi jättää lainan nostamatta, hänelle ei aiheutuisi mitään maksuja. Isabella kuitenkin nosti lainan, ja varat olivat hänen pankissaan kolmen työpäivän kuluessa. Isabella maksoi lainan korkoineen takaisin kuukausierinä viiden vuoden aikana. Tämä tapahtui suoraveloituksella alueelle, joka puolestaan hoiti maksut sijoittajien tileille.

Arvopaperipohjainen joukkorahoitus

Tässä osassa käsitellään vaihe vaiheelta arvopaperipohjaista joukkorahoitusta ja annetaan joitakin yksityiskohtaisempia vinkkejä. **On syytä huomata, että esitettävät vaiheet ovat vain ohjeellisia.** Jokainen vaihe saattaa olla enemmän tai vähemmän monimutkainen sen mukaan, minkälainen projekti on kyseessä, kuinka suuri tiimisi on ja kuinka paljon aikaa olet valmis käyttämään.

Valmistautuminen

Joukkorahoituskampanjan alkuvaiheet olisi syytä käyttää arvopaperipohjaisen joukkorahoituksen maailmaan tutustumiseen ja tarjouksen valmisteluun. Toimi seuraavasti:

- **Tutki potentiaalisia joukkorahoitusaloja** ja niiden tarjoamia palveluja ja ehtoja
- Varmista, että **ymmärrät** alustalla ja toimialallasi sovellettavat **säännöt ja oikeudelliset vaatimukset**.
- **Laadi aikataulu ja kustannussuunnitelma.**
- **Tutustu markkinatrendeihin** tutkimalla, miten paljon käynnissä olevissa joukkorahoituskampanjoissa tarjotaan varoja ja mitä odotetaan vastikkeeksi. Näin saat vertailupohjaa kampanjaasi varten.
- **Ota yhteyttä alustoihin, jotka vastaavat tarpeitasi.**
- **Laadi ja tarkista** huolellisesti kaikki alustan edellyttämät rahoitusasiakirjat.
- **Ala kerryttää omaa rahoittajajoukkoasi sosiaalisen median kautta.**
- Muista **tarkistaa tietojen julkistamista koskevat vaatimukset ja oikeudelliset veloitteet**. Rahallisesti merkittävissä kampanjoissa vaaditaan tilintarkastusta, mistä voi aiheutua tuntuvia kustannuksia. Tarkista aina alustalta ja paikallisilta valvontaviranomaisilta, mitä tarkasti ottaen vaaditaan ja mitkä ovat kustannukset.

Vinkki: Yritä mahdollisuuksien mukaan etsiä yritys, joka on onnistunut arvopaperipohjaisen joukkorahoituksen hankkimisessa. Kysy sen kokemuksista ja tiedustele, suostuisiko se toimimaan mentorinasi tai avustamaan sinua. Näin säästäisit paljon aikaa ja voisit parantaa kampanjaasi neuvojen avulla.

Esittelyn suunnittelu

Jos alusta hyväksyy hakemuksesi, sinun on **esitettävä liiketoimintasuunnitelma ja rahoitustarjous**. Hyvä valmistautuminen on tärkeää: **varmista, että numerotiedot ovat oikein, ja esitä näyttöä annettujen tietojen tueksi**. Varmista, että pystyt esittämään esimerkiksi seuraavat:

- yrityksesi arvonmäärittäminen ja sen perusteet
- liiketoiminnan kehitys ja ennusteet
- pääomaosuus, jonka olet antamassa pois, ja syyt siihen.

On keskeisen tärkeää, että kerrot tarinasi houkuttelevasti ja kuvaat tuotteesi tai palvelusi ja rahoitustilanteesi helposti ymmärrettävällä tavalla. Eri kanavien, kuten videoiden, sosiaalisten verkostojen ja esittelytilaisuuksien, käyttö saattaa olla erittäin hyödyllistä. Pyydä palautetta ystäviltä ja potentiaalisilta asiakkailta, jotta pysyt oikealla tiellä. On tärkeää, että

- **otat huomioon yleisösi** ja sen, mitä se todennäköisesti haluaa tietää
- esität tiedot tiiviisti mutta **varmistat samalla, että liiketoimintaan liittyvä tietämyksesi, osaamisesi ja määrätietoisuutesi tulee esiin**
- **tuot taloudelliset tiedot selvästi esiin** ja annat linkit lisätietoihin
- **kerrot tarinasi visuaalisesti miellyttävässä ja kiinnostavassa muodossa.**

Esittelyn toteuttaminen

Varmista, että sinulla on hyvä verkkosivusto Hyvin suunniteltu, tiedottava ja houkutteleva sivusto on oiva tapa osoittaa sijoittajille, että olet vakavissasi liiketoimintasi suhteen.

Joskus kampanjaa voi tehostaa **lyhyellä, enintään kahden minuutin pituisella videoklipillä**. Sillä sinun olisi selvästi

- sanottava, mitä haluat tehdä ja miksi
- esiteltävä itsesi ja tiimisi
- selitettävä liiketoimintaasi
- osoitettava, miten aiot käyttää varat
- kerrottava, mikä on tuotto.

Lähde kampanjoinnissasi liikkeelle ajoissa. On osoitettu, että kampanjat, joissa saavutetaan yli 20 prosenttia tavoitteesta jo muutaman ensimmäisen päivän aikana, onnistuvat paljon todennäköisemmin. Ole aktiivinen sosiaalisessa mediassa ja ryhdy keräämään rahoittajajoukkoa luomalla keskusteluja ja osallistumalla niihin.

Varojenkeräyskausi

Ole aktiivinen verkossa ja sen ulkopuolella ja

- **motivoi rahoittajajoukkoa** ja kannusta sitä jakamaan tietoa ystävilleen
- **toimi aktiivisesti sosiaalisessa mediassa**, edistä kampanjaa ja lisää sen näkyvyyttä
- **puhu toimittajille**, konferensseissa, messuilla, jne.
- vastaa kysymyksiin, ehdotuksiin ja tiedusteluihin.

Kampanjan jälkeen

Kun kampanja on ohi, sinun on hoidettava kaikki tarvittavat hallinnolliset toimenpiteet, kuten uuden omistusrakenteen rekisteröinti ja yrityksen statuksen muuttaminen. Huolehdi erityisesti seuraavista:

- **Järjestä yrityksen uusi rakenne.** Sinulla on nyt useita sijoittajia ja liikekumppaneita. Tämä tarkoittaa todennäköisesti sitä, että käyttöön on otettava uudet hallintorakenteet ja -menettelyt. Jos sinulla on kysymyksiä, pyydä apua asiantuntijoilta, lakimiehiltä tai paikalliselta kauppakamarilta.
- **Pidä yllä suhteita sijoittajiin.** Yrityksen rakenteesta riippuen päätöksentekoprosessi voi muuttua, ja sinun olisi pidettävä mielessä uudet osakkeenomistajasi.
- **Valmistaudu sijoittajien irtautumiseen.** Sinun on maksettava tuottoa sijoittajillesi (esim. osuus voitosta, osingot, osakkeiden takaisinosto).

Esimerkki arvopaperipohjaisesta joukkorahoituksesta

Oscarin muovitehdas

Taustaa

Oscar omistaa suuren muovituotantolaitoksen Espanjassa. Hänellä on 20 täysiaikaista työntekijää tuotantotehtävissä ja kymmenen myynti- ja hallintotehtävissä. Oscar on suunnitellut toiminnan laajentamista muille Euroopan markkinoille, mutta hän tarvitsee pääomaa lisätäkseen tehtaan kapasiteettia ja palkataksaan lisää työvoimaa laajentumista varten. Oscar on laskenut tarvitsevänsä laajentumiseen noin 1,2 miljoonaa euroa. Oscar otti yhteyttä pääomasijoitus- ja riskipääomarahastoihin, joista muutama osoittikin kiinnostusta. Ne halusivat kuitenkin saada 26 prosentin osuuden yhtiöstä ja päästä mukaan tekemään strategisia päätöksiä. Niiden asialistalla oli muun muassa erittäin kunnianhimoinen laajennussuunnitelma, joka Oscarin mielestä olisi vaarantanut hänen liiketoimintansa. Vaihtoehtoja etsiessään Oscar löysi arvopaperipohjaisen joukkorahoituksen ja tajusi, että se voisi olla hyvä tapa saada kokoon vaadittava pääoma ilman, että hänen pitäisi luovuttaa päätösvaltaa muille.



Suunnitelma: päivät 1–10

Oscar aloitti tutustumalla kaikkeen siihen tietoon, jonka hän löysi arvopaperipohjaisesta joukkorahoituksesta: mitä se on ja miten se toimii. Hän tutki myös, mitkä verkkosivut tarjoavat tällaista rahoitusta ja millä ehoilla ja hinnoilla. Oscar päätti kokeilla joukkorahoitusta, jottei hänen tarvitsisi antaa pois niin suurta osuutta yrityksestään kuin riskipääomarahoittajat halusivat. Oscar valitsi joukkorahoitusalueen, jolla oli jo paljon sijoittajia. Hän tiesi kuitenkin, ettei voisi tukeutua pelkästään näihin sijoittajiin. Saadakseen sijoittajien kiinnostuksen ja huomion heräämään hänen olisi tuotava alustalle myös omat tukijoukkonsa – henkilöt, jotka tunsivat hänet ja hänen yrityksensä ja auttaisivat häntä nostamaan profiiliaan muiden sijoittajien silmissä. Oscar päätti, että 1,2 miljoonan euron tavoite oli kohtuullinen ja että yrityksen arvonmäärityksen perusteella 20 prosentin osuuden tarjoaminen yrityksestä riittäisi. Oscar tiesi, että vaikka alusta tarkistaa esitettyjen numerotietojen paikkansapitävyyden, sijoittajat tekevät arvonmäärityksestä omat päätöksensä. Sen vuoksi hän selitti huolellisesti arvonmäärityksen perusteet.

Esittelyn toteuttaminen: päivät 11–30

Oscar käytti paljon aikaa löytääkseen suorimman ja sopivimman tavan esittää numerotiedot. Hän teki tiivistä yhteistyötä erään alustan suosittelman neuvojan kanssa. Neuvoja pystyi antamaan arvokasta ja puolueetonta palautetta kussakin suunnitelman laatimisen ja hiomisen vaiheessa. Oscar tajusi tarvitsevansa kampanjansa alkuun lyhyen, parin kolmen minuutin mittaisen videoklipin. Hän palkkasi ammattikuvaajan, joka kuvasi videon päivässä. Siihen sisältyi kuvitusta tehtaasta ja sen tuotteista, Oscarin selostuksella säestettynä. Oscar tarkisti moneen kertaan kampanjansa karsiakseen siitä mahdolliset puutteet ja epäjohtonmukaisuudet. Hän sai erittäin hyvää palautetta kampanjastaan alustan neuvojilta, jotka vastasivat hänen teknisiin ja oikeudellisiin kysymyksiinsä. Oscar kuuli sekä verkossa että sen ulkopuolella, että erittäin monet olivat kiinnostuneita hänen ehdotuksestaan. Hän myös kävi keskusteluja muutaman avainhenkilön kanssa, jotka olivat innokkaita sijoittamaan. Kun hänelle selvisi, että pelkästään nämä henkilöt antaisivat todennäköisesti alkupanokseksi 20–30 prosenttia, hän tiesi olevansa valmis käynnistämään kampanjan.

Kampanja: päivät 31–60

Oscar edisti aktiivisesti kampanjansa sosiaalisessa mediassa ja hankki sille näkyvyyttä. Hänen joukkorahoituspyyntönsä ja siihen liittyvät hankkeen tarinat olivat herättäneet paikallisten toimittajien kiinnostuksen, ja hänestä tehtiin juttu kansalliseen alan ammattilehteen.

Kampanjan jälkeen: päivät 61–80

Oscar saavutti nopeasti lähes 30 prosenttia tavoitteestaan. Mukaan lähtivät ennen kaikkea ne, jotka jo tunsivat hänet ja hänen yrityksensä ja tiesivät, että kampanja oli käynnistetty. Noin kolmen viikon kuluttua hän oli saavuttanut koko tavoitteensa. Sen sijaan, että Oscar olisi hankkinut lisää pääomaa – tätäkin vaihtoehtoa hän oli harkinnut ja suunnitellut – hän päätti lopettaa kampanjan aikaisin ja vetää sen pois alustalta, kun hän oli saavuttanut tavoitteensa. Aivan ensimmäiseksi Oscar kiitti kaikkia osallistuneita ja toivotti heidät tervetulleiksi yrityksen uusiksi omistajiksi. Joukkorahoitusalueella oli jo valmiina menettelyt osakekirjojen antamista ja muita muodollisuuksia varten, ja Oscar hoiti nämä asiat yhteistyössä alustan kanssa.

Palkintopohjainen joukkorahoitus

Tässä osassa käsitellään vaihe vaiheelta palkintopohjaista joukkorahoitusta ja annetaan joitakin yksityiskohtaisempia vinkkejä. **On syytä huomata, että esitettävät vaiheet ovat vain ohjeellisia.** Jokainen vaihe saattaa olla enemmän tai vähemmän monimutkainen sen mukaan, minkälainen projekti on kyseessä, kuinka suuri tiimisi on ja kuinka paljon aikaa olet valmis käyttämään.

Valmistautuminen

Joukkorahoituskampanjan alkuvaiheet olisi syytä käyttää palkintopohjaisen joukkorahoituksen maailmaan tutustumiseen ja tarjouksen valmisteluun. Toimi seuraavasti:

- **Tutki potentiaalisia joukkorahoitusaloja** ja niiden tarjoamia palveluja ja ehtoja.
- Varmista, että ymmärrät alustalla ja toimialallasi sovellettavat **säännöt ja oikeudelliset vaatimukset**.
- Laadi aikataulu ja kustannussuunnitelma.
- **Tutustu markkinatrendeihin** tutkimalla, miten paljon käynnissä olevissa joukkorahoituskampanjoissa tarjotaan varoja ja mitä odotetaan vastikkeeksi. Näin saat vertailupohjaa kampanjaasi varten.
- Ota yhteyttä alustoihin, jotka vastaavat tarpeitasi.
- **Laadi ja tarkista** huolellisesti kaikki alustan edellyttämät **rahoitusasiakirjat**.
- **Ala kerryttää rahoittajajoukkoa** sosiaalisen median kautta.

Esittelyn toteuttaminen

Jos joukkorahoitusaloista hyväksyy hakemuksesi, sinun pitää pystyä **kertomaan tarinasi houkuttelevasti** ja kuvaamaan tuotteesi tai palvelusi ja rahoitustilanteesi helposti ymmärrettävällä tavalla. Tämä ei ole helppoa. Tarvitsetkin palautetta ystäviltä ja potentiaalisilta asiakkailta, jotta pysyt oikealla tiellä. On tärkeää, että kerrot tarinasi loogisesti mutta innostuneesti ja visuaalisesti miellyttävässä ja kiinnostavassa muodossa.

Joskus kampanjaa voi tehostaa lyhyellä, enintään kahden minuutin pituisella videoklipillä. Sillä sinun olisi selvästi

- sanottava, mitä haluat tehdä ja miksi
- esiteltävä itsesi ja tiimisi
- kerrottava, miten aiot käyttää varat
- siinä tapauksessa, että keräät varoja tavoitettasi enemmän (nk. liukuva tavoite), osoitettava, miten ylimääräiset varat käytetään liiketoiminnan kehittämiseen.

Palkintojesi on oltava houkuttelevia: ainakin yhden niistä olisi oltava uniikki, jotakin sellaista, jonka vain joukkorahoituskampanjasi tukijat saavat. Tutki muita kampanjoita saadaksesi ideoita. **Älä unohda, että tuotteesi esimyynti on hyvä palkinto rahoittajillesi.** Asetelma on hankalampi, jos yrityksesi tarjoaa uuden tuotteen sijasta palvelun, mutta heittäydy luovaksi ja keksi palkintoja, joista rahoittajasi pitävät ja joita he haluavat.

Varojenkeräyskausi

Varojenkeräyskauden aikana sinun olisi oltava aktiivinen verkossa ja sen ulkopuolella. Palkintopohjainen joukkorahoituskampanja toimii parhaiten, jos kuluttajat näkevät innostuksen hankkeen tai liiketoiminnan takana. Suhtaudu hankkeeseesi energisesti ja innostuneesti.

Toimi seuraavasti:

- **Motivoi rahoittajiasi** ja osoita, että kampanja on elävä. Kannusta heitä osallistumaan ja jakamaan tietoa ystävilleen.
- **Ole aktiivinen sosiaalisessa mediassa:** edistä kampanjaa ja lisää sen näkyvyyttä.
- **Puhu toimittajille,** konferensseissa, messuilla jne.
- Vastaa kysymyksiin, ehdotuksiin ja tiedusteluihin.

Kampanjan jälkeen

Jos olet onnistunut varojen keräyksessä, et voi vain ottaa rahoja vastaan ja siirtyä eteenpäin – työtä on vielä paljon edessä. Jos et ole päässyt tavoitteeseesi, älä huolestu: voit oppia virheistäsi ja yrittää uudelleen.

Muista kiittää rahoittajiasi ja pidä yllä yhteyttä niihin, jotka olivat erityisen kiinnostuneita tuotteestasi. Jollet onnistunut, pyydä vinkkejä, miten voisit parantaa toimintaasi.

Jos onnistuit, laadi aikataulu, jonka mukaisesti lunastat määräajassa lupauksesi palkinnoista kaikille rahoittajillesi. **Muista hoitaa kaikki hallinnolliset velvollisuudet,** kuten verojen maksu.

Älä unohda: Jos haluat esimyydä tuotettasi, sinun on ehkä rekisteröidyttävä alv-velvolliseksi. Tarkista asia paikallisviranomaisilta.

Esimerkki palkintopohjaisesta joukkorahoituksesta

Carlan design-valaisimet

Taustaa

Carla on Prahassa toimiva suunnittelija, joka on hiljattain tehnyt prototyypin suunnittelemaansa valaisinjärjestelmästä. Kyseessä on huippumoderni konsepti, jossa käytetään kierrätysmateriaaleja. Valaisinjärjestelmä sai ylistävät arviot Milanon Design-messuilla. Carla on hankkinut avukseen valmistajan, joka valmistaa keskeiset osat, sekä pienen tiimin, joka kokoaa valaisimet ja järjestää toimitukset ja asennukset. Voidakseen aloittaa liiketoimintansa Carla tarvitsee kaiken kaikkiaan 41 000 euroa ensimmäisten kuuden kuukauden kustannuksiin. Koska hän haluaa myydä valaisimet 200 euron kappalehintaan, hänen olisi ensimmäisen puolen vuoden kustannusten kattamiseksi myytävä 205 valaisinta. Carla harkitsi pankkilainan ottamista mutta ymmärsi, ettei hän täyttäisi perusvaatimuksia. Hänellä oli opintolaina maksettavana, vain vähän kokemusta alalta eikä mitään vakuuksia. Siksi hän päätti kokeilla joukkorahoitusta.



Suunnitelma: päivät 1–10

Ensimmäisen viikon Carla käytti joukkorahoitukseen tutustumiseen. Hän keräsi ja luki blogeja ja artikkeleja palkintopohjaisesta joukkorahoituksesta ja kartoitti ja tutki kiinnostavia ja onnistuneita esimerkkejä, jotka muistuttivat hänen tapaustaan. Viikon loppuun mennessä hänestä tuntui, että hän ymmärsi, mistä on kyse ja mitä hänen pitää tehdä. Carla oli jo hankkinut tuotteelleen hyväksynnän, ja tuote oli valmis markkinoitavaksi. Hän oli myös suunnitellut liiketoimintakonseptinsa ja tehnyt rahoituslaskelmat, joten seuraavaksi hän suuntasi huomionsa rahoittajiensa eli asiakkaidensa ymmärtämiseen. Sosiaalisen median kautta Carla kartoitti alansa vaikuttajat, arvostetut henkilöt, joilla on vankasti sitoutunut seuraajakunta ja jotka voisivat auttaa jakamaan hänen viestiään. Hän keskusteli näiden henkilöiden kanssa, osallistui verkkokeskusteluihin ja hankki ystäviä ja yhteyksiä. Näin hänellä oli jo tukenaan vahva verkkoysteisyys, kun hän oli valmis lanseeraamaan kampanjansa. Carla valitsi joukkorahoitusalueen, jolla oli hyvä maine ja oikeanlainen yleisyys ja jolla hänen näkyvyytensä olisi suuri.

Esittelyn toteuttaminen: päivät 11–25

Carla tiesi, että hankkeen esittely oli ratkaisevan tärkeä onnistumisen kannalta. Siksi hän paneutui huolellisesti tarinansa laatimiseen. Hän käytti paljon aikaa tarinan, keskeisten viestien sekä palkintojen miettimiseen (yksi palkinnoista oli itse design-valaisin, jonka sai 200 euron panostuksella). Carla tiesi muiden joukkorahoitusprojektien tutkimisen perusteella, että lyhyt videoklippisi olisi olennaisen tärkeä tarinan kertomisessa ja valaisimen laadun osoittamisessa. Sen perusteella rahoittajat myös oppisivat tuntemaan hänet, hänen tiiminsä sekä hänen yrityksensä toimintaperiaatteet. Hän teki filmin, jossa kuvataan häntä valaisimen rakennustyössä. Lisäksi hän perusti yritykselleen verkkosivuston, jolla hän voi kertoa tuotteista tarkemmin. Carla sopi myös videokokouksesta joukkorahoitusalueen neuvojan kanssa ja pyysi kampanjansa arviointia ja parannusehdotuksia. Lisäksi hän tarkisti, mitkä Prahassa sovellettavat tekniset tai oikeudelliset seikat hänen olisi otettava huomioon. Carla käytti kaikkiaan kolme viikkoa kokouksiin, lukuisiin keskusteluihin ihmisten kanssa, taustatutkimuksen tekemiseen ja hankkeen rahoittajajoukon kokoamiseen. Kun hän piti herännyttä kiinnostusta riittävän suurena, hän lanseerasi kampanjan.

Kampanja: päivät 26–56

Heti kampanjan lanseerattuaan Carla aloitti työt joukkorahoitusprosessin seuraavan vaiheen parissa. Kahden kuukauden ajan hän teki kampanjatyötä joka päivä, kertoi rahoittajilleen käynnissä olevasta kampanjasta ja kannusti näitä osallistumaan ja jakamaan tietoa ystävilleen. Hän puhui toimittajille ja huomasi, että hänen joukkorahoitusprojektinsa ja hänen innovatiiviset tuotteensa herättivät paljon kiinnostusta. Carla sai viestejä ja kysymyksiä kiinnostuneilta ihmisiltä. Samoin hän sai kommentteja, joissa ehdotettiin parannuksia ja uusia ominaisuuksia, joita hän ei ollut tullut ajatelleeksi. Hän otti nämä huomioon ja kiitti jokaista ehdotuksia tehnyttä. Näin hän ruokki samalla kannattajiensa kiinnostusta.

Kampanjan jälkeen: päivät 56–70

Carlan kampanja toimi. Hän ylitti tavoitteensa ja myi 145 valaisinta. Kampanja oli menestys, sillä Carla pystyi paitsi aloittamaan tuotannon, kerryttämään varastoja ja kattamaan kolmen kuukauden kustannuksensa myös myymään puolet valaisimistaan ennen kuin ne edes tulivat tehtaalta. Aivan ensimmäiseksi Carla käynnisti tuotantoprosessin ja kiitti kaikkia osallistuneita ihmisiä. Tämän jälkeen hän laati tuotantoaikataulun ja ilmoitti rahoittajilleen, milloin valaisinten toimitukset olisivat odotettavissa. Lisäksi hän aloitti kaikki hallinnolliset toimet, jotka liittyvät liiketoiminnan pyörittämiseen. Carla ei missään vaiheessa katkaissut yhteydenpitoa rahoittajiinsa. Hän antoi säännöllisiä päivityksiä hankkeen edistymisestä ja hyödynsi rahoittajien asiantuntemusta ongelmatilanteissa. Koska rahoittajista tuli Carlan tuotteiden innokkaita käyttäjiä, heistä tuli myös hänen parhaita puolestapuhujiaan: rahoittajat toimivat markkinointi- ja PR-foorumina, levittivät sanaa ja edistivät näin valaisinten myyntiä.



Jatkotoimien tueksi



Lisätietoa joukkorahoituksesta

- **Joukkorahoitus Euroopan unionissa**
http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm
- **Joukkorahoitus Yhdistyneessä kuningaskunnassa**
<http://crowdingin.com/what-we-mean-crowdfunding>
<http://www.fca.org.uk/consumers/financial-services-products/investments/...>
- **Joukkorahoitus Ranskassa**
<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>
- **Joukkorahoitus Italiassa**
<http://www.consob.it/main/trasversale/risparmiatori/investor/crowdfundin...>
- **Katsaus joukkorahoitukseen**
<http://www.europecrowdfunding.org/category/facts-and-figures/about-crowd...>
<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/844-i...>

Lisätietoa joukkorahoitusaloista

- **Katsaus joukkorahoitusaloisiin Ranskassa**
<http://tousnosprojets.bpifrance.fr/>
- **Katsaus joukkorahoitusaloisiin Yhdistyneessä kuningaskunnassa**
<http://crowdingin.com/platforms/all/all#>
- **European Crowdfunding Network**
www.eurocrowd.org

Euroopan unioni ja joukkorahoitus

- **Euroopan komissio ja joukkorahoitus**
http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm
- **Euroopan parlamentti ja joukkorahoitus**
<http://epthinktank.eu/2014/05/08/crowdfunding-in-the-european-union/>
- **Euroopan arvopaperimarkkinaviranomainen (ESMA) ja joukkorahoitus**
<http://www.esma.europa.eu/news/Press-Release-Investment-based-crowdfunding-needs-EU-wide-common-approach>
- **Euroopan pankkiviranomainen (EPV) ja joukkorahoitus**
<https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-convergence-of-lending-based-crowdfunding-regulation-across-the-eu>

Lisätietoa muista rahoituslähteistä

- **Euroopan komission rahoitusportaali**
www.access2finance.eu
- **Yritys-Eurooppa-verkosto antaa tietoja EU:n ohjelmista ja liikekumppaneiden löytämisestä**
<http://een.ec.europa.eu/>

