



Európai  
Bizottság



# Útmutató a közösségi finanszírozáshoz

Útmutató kis- és  
középvállalkozások számára



# Tartalomjegyzék

<b>Mit értünk közösségi finanszírozás alatt?</b>	<b>4</b>
- A közösségi finanszírozás értelmezése	6
- Több a pénznél	9
- Melyek a kockázatok?	10
<b>A különféle típusok</b>	<b>12</b>
- Személyközi hitelezés	14
- Sajáttőke-alapú finanszírozás	15
- Jutalomalapú közösségi finanszírozás	16
- Nekem való ez?	17
<b>Hogyan csináljuk?</b>	<b>18</b>
- Személyközi hitelezés	20
- Személyközi hitelezés, esettanulmány	22
- Sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás	24
- Sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás, esettanulmány	26
- Jutalomalapú közösségi finanszírozás	28
- Jutalomalapú közösségi finanszírozás, esettanulmány	30
<b>Következő lépések</b>	<b>32</b>



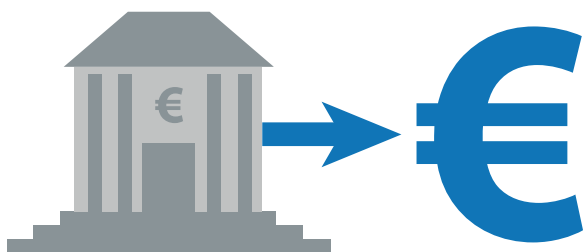
Mit értünk közösségi finanszírozás alatt?



# A közösségi finanszírozás értelmezése

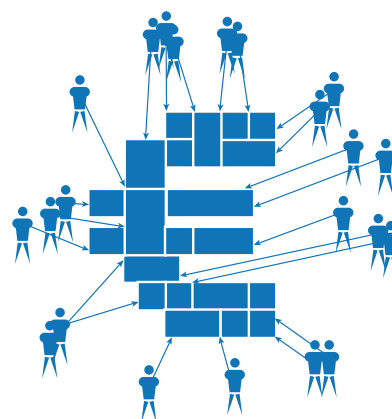
A közösségi finanszírozás a pénzszerzés egy módja projektek és vállalkozások finanszírozása érdekében. Lehetővé teszi a támogatókeresők részére, hogy **sok embertől gyűjtsenek pénzt online platformokon keresztül.**

## HAGYOMÁNYOS FINANSZÍROZÁS



nagy összegek egy vagy több forrásból

## KÖZÖSSÉGI FINANSZÍROZÁS



sok kis összeg egyének nagy csoportjától

A közösségi finanszírozást leggyakrabban induló vállalatok vagy növekedésben levő vállalkozások veszik igénybe, hogy alternatív pénzügyi forrásokhoz jussanak. Innovatív finanszírozás-keresési mód új projektek, vállalkozások vagy ötletek számára.

Egy adott ajánlattal kapcsolatos közösségfejlesztési mód is lehet. Az online közösség erejének felhasználásával **hasznos piaci betekintés is nyerhető és új ügyfelek is elérhetővé válhatnak.**

Ez az útmutató **vállalkozóknak, üzletembereknek és vállalatoknak, különösen kis- és középvállalkozásoknak (kkv-k)** szól. Hasznosnak találhatja ezen útmutatót, ha egy új vállalkozás vagy ötlet finanszírozási módjain gondolkozik, vagy hallott már a közösségi finanszírozásról, és többet akar tudni róla.

## Hogyan működik a közösségi finanszírozás?

A közösségi finanszírozási platformok olyan honlapok, amelyek lehetővé teszik a támogatókeresők és a közösség közötti kölcsönhatást. Pénzügyi felajánlások tehetőek és gyűjthetők a közösségi finanszírozási platformon keresztül.

A közösségi finanszírozási platformok általában díjat számítanak fel a támogatókeresőknek, ha a pénzszerzési kampány sikeres volt. Ezért cserébe **a közösségi finanszírozási platformokkal szemben elvárás, hogy biztonságos és könnyen használható szolgáltatást nyújtsanak.**

Sok platform „mindent vagy semmit” finanszírozási modellt működtet. Ez azt jelenti, hogy amennyiben valaki eléri a célját, akkor megkapja a pénzt, ha pedig nem, akkor mindenki visszakapja a pénzét, vagyis nincs harag és nincs pénzügyi veszteség.

A közösségi finanszírozásnak számos típusa létezik; ezeket az alábbi táblázat ismerteti. Ez az útmutató elfogulatlan tanácsadással segíti a jövedelmező kkv-k és induló vállalkozások három leggyakoribb közösségi finanszírozás típusának megértését: személyközi **hitelezés-, sajáttőke- és jutalomalapú közösségi finanszírozás.**

## A közösségi finanszírozás fő típusai

### **Személyközi hitelezés**

A közösség pénzt kölcsönöz egy vállalatnak azzal a feltétellel, hogy a pénzt kamattal növelve fizetik vissza. Ez nagyon hasonlít a banktól történő hagyományos hitelfelvételhez, csak éppen itt sok befektetőtől veszik fel a kölcsönt.

### **Sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás**

Befektetésért cserébe üzletrész eladása több befektetőnek. Az ötlet hasonló a rendes részvények értéktőzsdei adásvételének módjához vagy egy kockázati tőkéhez.

### **Jutalomalapú közösségi finanszírozás**

Egyének adományoznak egy projektnek vagy vállalkozásnak, cserébe elvárva, hogy a hozzájárulásukért később valamilyen nem pénzbeli jutalmat kapnak, például árukat vagy szolgáltatásokat.

### **Adományalapú közösségi finanszírozás**

Egyének adományoznak kis összegeket egy meghatározott jótékonyági projekt nagyobb finanszírozási céljának teljesítésére, amiért nem kapnak pénzbeli vagy anyagi ellenszolgáltatást.

### **Nyereségrészesedés / jövedelemmegosztás**

A vállalkozások megoszthatják jövőbeli profitjukat vagy jövedelmüket a közösséggel a mostan finanszírozás fejében.

### **Hitelviszonyt megtestesítő értékpapír alapú közösségi finanszírozás**

Egyének fektetnek a vállalat által kibocsátott hitelviszonyt megtestesítő értékpapírba, pl. kötvénybe.

### **Hibrid modellek**

Lehetőséget kínálnak a vállalkozásoknak különböző közösségi finanszírozási típus elemeinek kombinálására.





# Több a pénznél

A közösségi finanszírozás a puszta pénzbeli haszonnál többet tud nyújtani. Sok olyan ember elérését teheti lehetővé, akit érdekelhet az Ön projektje vagy vállalkozása, és akik értékes betekintést és információkat is nyújthatnak Önnek.

## A közösségi finanszírozás nem pénzbeli előnyei

- **Az ötlet igazolása és megerősítés:** A közösségi finanszírozás a valós helyzet ellenőrzését jelenti; megtudhatjuk, hogy mások is ugyanúgy hisznek-e a projektünkben vagy ötletünkben, és ugyanolyan értékesnek tartják-e azt. Ha hajlandóak hozzájárulni, az az adott piac általi jóváhagyás komoly megerősítése.
- **Segítség más finanszírozási formákkal:** Egy sikeres kampány nemcsak az ötletünk igazolása lehet, hanem azt is jelzi, hogy van piaca annak a vállalkozásnak, amelyben az emberek hisznek. Ez nagyon hasznos, amikor további finanszírozást keresünk más típusú finanszírozóktól, úgymint bankoktól, kockázati tőkebefektetőktől, üzleti angyaloktól, mert kevésbé kockázatosnak tűnhetünk számukra, vagy jobb feltételeket érhetünk el.
- **Egy közösség elérése:** Egyénekből álló hatalmas közönséget szólítunk meg; közülük néhányan értékes szaktudással és betekintéssel bírhatnak. A közösségi finanszírozás általában lehetővé teszi a velük való kölcsönös együttműködést olyan új módon, amely értékes és költségmentes visszajelzéssel szolgál.
- **Hatékony marketingeszköz:** A sajáttőke- és a jutalomalapú közösségi finanszírozás eredményes módszer lehet egy új termék, új vállalat vagy bővítés bemutatására azzal, hogy közvetlenül azokhoz szól, akik valószínűleg vásárlók lesznek. Hírverést és érdeklődést kelthetünk már azelőtt, hogy a termék elkészül.

Ugyanakkor tudnunk kell, hogy a közösségi finanszírozás nem varázspálca. Mint bármely üzleti vállalkozás, jelentős mértékű koncentrált erőfeszítést és kemény munkát követel meg.

# Melyek a kockázatok?

A közösségi finanszírozásnak sok előnye van, de tisztában kell lennünk a lehetséges kockázataival is. Ez a szakasz segít a közösségi finanszírozás esetleges csapdáinak megértésében és a közöttük való eligazodásban.

## A cél elérésére nincs garancia

Bármilyen más üzleti vállalkozáshoz nagyon hasonlóan, fennáll a kudarc kockázata. Amennyiben nem sikerül teljesíteni a tőkeszerzési célkitűzést, a kampány során gyűjtött pénzt vissza kell juttatni a befektetőknek.

**Tanács: Gondosan elemezze a tőkeszerzési kampány sikerének minden lehetséges módját! Kudarc esetén újra meg lehet próbálni; a nagy sikerek közül néhány esetében többször is próbálkoztak, mielőtt megtalálták a nyerő formulát. A szerződéses megállapodásokban egyértelműen meg kell határozni a részt vevő felek jogait és kötelezettségeit arra az esetre, ha nem érik el a finanszírozási célt.**

## Az egyén szellemi tulajdona közössé válik

Ötleteit sokan látják online, és fennáll a veszélye, hogy valaki lemásolja az Ön vállalkozását.

**Tanács: Kérdezze meg a platformokat, amelyeken tőkét szándékozik gyűjteni! Általános tanácsadással szolgálhatnak az Ön szellemi tulajdonjoga védelmét illetően. A helyi kereskedelmi kamara vagy állami szerv szintén segíthet, de amennyiben kétségei vannak, kérjen független tanácsot!**

## A költségek alulbecslése

Gyakran előfordul, hogy alulbecslik, mennyi időt és erőforrást igényel a közösségi finanszírozás. A közösségi finanszírozás néhány formája további költségeket generálhat. Például a sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás esetében az adminisztrációs költségek minden egyes részvénykibocsátással növekedhetnek. Lehet, hogy Önnek nincs elegendő kapacitása új befektetőkkel foglalkozni, folyamatosan információval szolgálni a projektről vagy a részvényesek vállalati jogosultságait feldolgozni.

**Tanács: Tájékozódjon a különböző megteendő lépésekről, szánjon rá elég időt, és dolgozzon ki egy olyan tervet, amelyben van mozgástér a hibák és késedelmek esetére! Ne feledje, hogy erőforrásokat szét kell osztania a kampány előtti, közbeni és utáni időszakra! Előfordulhat, hogy jogi tanácsadóhoz akar fordulni segítségért közösségi finanszírozással kapcsolatos jogi kérdésekben.**

## Hírnévrontás

Napjainkban meglehetősen nagy a piaci verseny, és valószínűleg tapasztalt befektetők fogják megvizsgálni az Ön ajánlatát. Minden felületesség, hiba vagy az elégtelen felkészültség rossz fényt vet Önre, a projektjére vagy a vállalkozására.

**Tanács: Végezzen alapos kutatást! További segédletet talál ezen útmutató 'Következő lépések' című részében.**

**Tanács: Ne feledje, hogy ez egy más fajta üzleti vállalkozás! Lehet, hogy a megközelítési módot olyan emberekre kell szabnia, akik számára esetleg ismeretlen az Ön szektora.**

**Tanács: Mielőtt elkötelezi magát, bizonyosodjon meg róla, hogy teljes mértékben érti a közösségi finanszírozási folyamatot, hogy biztos lehessen benne, teljesíteni tudja, amit ígér!**

## Adatközlés és jogi követelmények

**Tanács:** Mindig egyeztesse a platformmal és a helyi felügyeleti hatósággal, milyen dokumentumokat kell majd szolgáltatnia és milyen költségekkel jár a követelményeknek való megfelelés! Mindezeket vegye figyelembe a költségtervében! Lehet, hogy összetett, jelentős költségekkel járó ügyekkel kell foglalkoznia, így szüksége lehet jogi tanácsadó segítségére.

## Jogsértés

A közösségi finanszírozással kapcsolatos jogszabályok még mindig kialakulóban vannak, ezért sokak számára ismeretlenek lehetnek. Ha nem ismerkedik meg a vonatkozó európai uniós és nemzeti jogszabályokkal, tudtán kívül megsértheti azokat.

**Tanács:** Mindig ellenőrizze a jogszabályokat és a követelményeket! Rendszerint a platform általános tanácsokkal szolgál, és részletes útmutatás érdekében elirányít a megfelelő helyre, például a helyi kereskedelmi kamarához, a helyi felügyeleti hatósághoz vagy a megfelelő állami szervhez.

## Problémák a platformmal

Fennállhat a színlelt platformok kockázata.

**Tanács:** Bizonyosodjon meg arról, hogy jó hírben álló és tisztességes, jó eddigi teljesítménnyel bíró platformokat választ, ahol nem mutatkoznak gondok! Célozza meg a jól szabályozott környezetben működőket, ahol Ön is ismeri a jogszabályokat és biztos lehet benne, hogy megvédi a jogait!

## A befektetőkkel szembeni felelősséggel és a befektetői dinamikával kapcsolatos kérdések

A támogatók kiterjedt és potenciálisan változatos körével való foglalkozás különféle kérdéseket, elvárásokat és igényeket vet fel. Egy támogató jogainak, a panaszkezelési vagy -érvényesítési mechanizmusoknak a nem értése gondokat okozhat, különösen a sajáttőke-alapú közösségi finanszírozásnál, amely Önnek a vállalkozása feletti ellenőrzés részleges elvesztésével jár.

**Tanács:** Vizsgálja meg a lehetséges következményeket, és tartson aktív kapcsolatot a platformmal, hogy teljes mértékben értse a kötelezettségeit! Nézzon utána, miben tud segíteni Önnek a platform, és mi a szerepe!

**Tanács:** Mielőtt sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás mellett kötelezi el magát, mindig alaposan gondolja át a lehetséges problémákat, amelyek a későbbi fázisokban felmerülhetnek! A befektetés vonzóná tétele érdekében bizonyos jogokat kell majd felajánlania a befektetőknek. Legyen tudatában, hogy ezek a befektetői jogok milyen kötelezettségekkel járnak az Ön számára!

**Tanács:** A vállalatirányítási struktúrát és mechanizmusokat mindig a követelmények és kötelezettségek teljes ismeretében állítsa össze! Ezek összetett kérdések, tehát szükség esetén kérje képzett szakértők tanácsát!

## Kilépni kívánó befektetők

Lehet, hogy egy napon a befektetők el akarják adni részesedésüket, vagy új befektetők dönthetnek úgy, hogy csatlakoznak az Ön vállalkozásához.

**Tanács:** Alaposan, már az elején gondolja át, milyen hatást gyakorolhat az Ön vállalkozására a befektetői kör megváltozása vagy befektetők kilépése, és fontolja meg jogi tanács kérését, még mielőtt részvénytőkét kínál befektetők számára.

**Tanács:** Azt is tudnia kell, hogyan kezelje a lehetséges új befektetők jövőbeli elfogadását, mert ez felhígíthatja az eredeti befektetők részvényeinek értékét.



## A különféle típusok



# Személyközi hitelezés

## Leírás

A személyközi hitelezés (amelyet néha közösségi hitelezésnek hívnak) a bankhitel közvetlen alternatívája, azzal a különbséggel, hogy az egyetlen forrásból történő hitelfelvétel helyett a vállalatok közvetlenül több tíz, néha több száz olyan egyéntől tudnak kölcsönt felvenni, akik készek hitelezni. A közösségi hitelezők gyakran kínálnak hiteleket, megjelölve egy kamatlábat, amely mellett kölcsönt adnának. A hitelfelvevők aztán a legalacsonyabb kamatlábbal bíró hitelajánlatokat fogadják el. A hitelezők és a hitelfelvevők összehozására internetalapú platformokat használnak. Minden hitelkérelemre vonatkozóan átvilágítást végeznek, mivel a közösségi finanszírozási platformoknak kötelességük mind a vállalkozások, mind a befektetői érdekek védelme. A platformok általában pénzügyi kimutatásokat és az eddigi gazdasági teljesítmény ismertetését kérik.

## Legfontosabb jellemzők

- **Nagyobb rugalmasság a kamatlábakkal:** Ha valakinek a kampánya népszerű, lehet, hogy a befektetők versenyeznek azért, hogy pénzt adhassanak kölcsön az adott vállalkozásnak, és jobb kamatlábakat kínálnak az üzlet megkötése érdekében.
- Akkor is kaphat hitelt valaki, ha egy bank elutasította.
- A hitelek összege igen változó lehet, így a legtöbb szükséglet kielégíthető. A minimális hitelösszeg nagyon kicsi, ami hitelezők széles körét ösztönzi a részvételre.
- A hitel visszafizetése a platform általi közvetlen terheléssel történik; a platform továbbítja a törlesztéseket a hitelezőknek.
- Az adatközlési követelmények hasonlóak a bankokéihoz. A bankkal ellentétben ezeket minden közösségi hitelező számára nyilvánossá teszik.
- Ugyanúgy, mint egy hagyományos bankhitel esetén, a hitelt a törvény szerint vissza kell fizetni.

# Sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás

## Leírás

A sajátőke-alapú közösségi finanszírozás abból áll, hogy **valaki befektetésért cserébe elad az üzletrészből több befektetőnek**. A részvényeladással történő finanszírozás jól megalapozott, a magántőke, a kockázati tőke és az informális befektetések hosszú ideje szerepet játszanak a vállalatok fejlesztésében. A fő különbség a sajátőke-alapú közösségi finanszírozás és e hagyományos modellek között az, hogy „egy az egyben” kapcsolat létesítése helyett a lehetséges befektetők széles körének kínálják, **akik közül néhányan lehetnek jelenlegi vagy jövőbeli ügyfelek is. A sajátőke-alapú közösségi finanszírozás ezt úgy valósítja meg, hogy egy internet alapú platformon hozza össze a vállalatokat a leendő üzleti angyalokkal.**

## Legfontosabb jellemzők

- Önnek **meg kell majd határoznia a feltételeket**, és el kell döntenie, mennyit akar eladni, továbbá meg kell határoznia az árat és azt, milyen ellenszolgáltatásban részesülnek a befektetők. Egy vállalkozás helyes értékelése jó szakértelmet igényel.
- A közösségi finanszírozási platformon történő részvénytőke szerzéséért **fizetendő díjak** jellemzően egy sikerdíjból és a kibocsátással kapcsolatos jogi vagy adminisztratív díjakból tevődnek össze. Felmerülhetnek további jogi és tanácsadói díjak.
- **Sok ember fektethet be**, ezért lehet, hogy sok kis tulajdonostárs lesz, nem pedig néhány nagy befektető. Ez általában kevésbé költséges, mint a tőzsdei jegyzés.
- Önnek meg kell mutatnia, hogy a **vállalkozása készen áll a befektetésre**, tehát üzleti tervvel és pénzügyi előrejelzésekkel kell rendelkeznie. Jó **kommunikációs stratégiával** is kell bírnia, a projektjére vonatkozó legfontosabb információknak könnyen elérhetőnek és könnyen érthetőnek kell lenniük a lehetséges befektetők számára.
- A platform általában **korlátozott átvilágítást** végez, és a befektető még **több információt is kérhet**, Önnek pedig felkészültnek kell lennie ezen információk megadására még akkor is, ha ez Önnek többletköltséggel jár.
- Vannak komoly **jogi szempontok**, amelyeknek költségét nem szabad figyelmen kívül hagynia. Ezek közé tartoznak a közzététel és jogi dokumentumok, éves közgyűlések a részvényesekkel, vállalati jogok feldolgozása, éves jelentések és döntéshozatali eljárások.
- **A befektetők különféle jogokkal bírhatnak**. A részvényeseknek jellemzően szavazati joguk van az üzletvitel legfontosabb kérdéseit, új részvények kibocsátását stb. illetően. Önnek át kell gondolnia, mennyit hajlandó a vállalkozása feletti ellenőrzési jogokból átadni külső részvényeseknek. Ami az ellentételezést illeti, tudnia kell, hogy a befektetők kártérítést követelhetnek a pénzügyi veszteségekért, amelyeket például szerződésszegés eredményeként szenvednek el.

# Jutalomalapú közösségi finanszírozás

## Leírás

Jutalomalapú közösségi finanszírozásról akkor beszélünk, amikor **egyének adományoznak egy projekt vagy vállalkozás számára azzal a várakozással, hogy később cserébe valamilyen nem pénzügyi jutalmat**, például árukat vagy szolgáltatásokat **kapnak**. Gyakori példa az olyan projekt vagy vállalkozás, amely egyedülálló szolgáltatást (jutalmakat) vagy (az árusítás megkezdése előtt) új terméket kínál a befektetés fejében. A közösségi finanszírozásnak ez a formája lehetővé teszi a vállalatok számára az indulást úgy, hogy üzleti könyveikben már megrendelések vannak és a pénzáramlás biztosított (ami jelentős szempont egy új vállalkozás számára), és vevőkört gyűjtsön még a termék bevezetése előtt.

## Legfontosabb jellemzők

- **A kapott pénzeszközöket nem kell visszafizetni;** csak le kell szállítani a megígért szolgáltatást vagy árut.
- A megrendelések már az új termék bevezetése előtt le vannak kötve, és a közösségi finanszírozási kampány lehetővé teszi, hogy Ön **az anyagi alapok előteremtése közben építse a vevőkörét**.
- Ön **köteles** határidőre **teljesíteni az ígéretét**.
- **Népszerű lehetőség az induló vállalkozások és vállalkozók körében**, mivel lehetővé teszi új vállalatok vagy termékek indításának finanszírozását.
- **Különösen alkalmas olyan termékek és szolgáltatások esetén, amelyek innovatívak** vagy komoly fogyasztói figyelmet keltenek.
- **Bonyolult ötletek vagy termékek kevésbé alkalmasak jutalomalapú közösségi finanszírozásra.**



# Nekem való ez?

	Sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás	Jutalomalapú közösségi finanszírozás	Személyközi hitelezés
Üzletkötés előtt		✓	
Nyeresség előtt	✓	✓	
Jövedelmező, növekedésben levő vállalkozás	✓		✓
Megalapozott és folyamatosan növekedő	✓		✓
Megalapozott, stabil vállalkozás	✓		✓
Új termék/szolgáltatás/márka indítása	✓	✓	✓
Tulajdonszerzések			✓
Terjeszkedés új területekre	✓	✓	✓
Beruházás új létesítményekbe			✓
Refinanszírozást vár	✓		✓
A tőkeszerkezet átalakítása szükséges	✓		✓



## Hogyan csináljuk?





# Személyközi hitelezés

Ez a szakasz a személyközi hitelezés alkalmazásának fontosabb lépéseit ismerteti, valamint néhány részletesebb ötlettel és tanáccsal is szolgál. **Kérjük, vegye figyelembe, hogy ezeket a javasolt lépéseket csak útmutatóként kínáljuk.** Lehet, hogy az egyes lépéseket többé-kevésbé bonyolultnak találja, függően az Ön projektjétől, csapata méretétől és az idő mennyiségétől, amelyet rá tud szánni.

## Előkészületek

Közösségi finanszírozási kampánya első napjait annak kell szentelnie, hogy tanulmányozza a személyközi hitelezés világát, és elkészítse ajánlatát. Az Ön teendői:

- **Végezzen kutatást a lehetséges platformokat** és az általuk kínált jellemzőket illetően!
- Bizonyosodjon meg arról, hogy **érti a platform szabályait és jogi követelményeit!**
- Ösztönzőként, valamint, hogy tanuljon mások tapasztalataiból, **olvasson el annyi útmutatót, webes naplót és folyamatban levő kampányt, amennyit csak talál!**
- **Lépjen kapcsolatba olyan platformokkal, amelyek szorosan illeszkednek az Ön szükségleteihez!**
- Gondosan **készítsen el és ellenőrizzen minden pénzügyi dokumentumot, amelyet a platform megkövetel!**

***Tipp: Amennyiben megengedheti magának, próbáljon saját pénzéből egy keveset (mondjuk 100 EUR-t) kis összegekben más vállalkozásoknak kölcsönözni! Nagyon jó betekintést fog nyerni, hogy az Ön közösségi hitelezői mit fognak keresni.***

## A pénzszerzési időszak

Az Ön által választott közösségi finanszírozási platform hitelminősítő csapata meg fogja vizsgálni az Ön által benyújtott összes információt. Amennyiben kérelme sikeres, lehet, hogy megmondják, Önt melyik kockázati kategóriába fogják sorolni. Amennyiben vállalkozását jóváhagyják, jegyezni fogják a platformon, hogy hitelezők ajánlatot tegyenek rá. Minden egyes hitelező az általa kiválasztott összeget és kamatlábat fogja ajánlani. Amikor célkitűzését sikerült elérnie, a hitelezők folytathatják az ajánlatadást, csökkentve a kamatlábakat, tehát minél népszerűbb a kampánya, annál kedvezőbbek lehetnek a feltételek az Ön számára.

***Ne feledje: Gyakran kell majd benyújtania legalább az utóbbi két évre vonatkozó pénzügyi kimutatásokat, valamint hiteltörténetét. Ha ez még nincs meg, kérje szakember segítségét! A pénzügyi kimutatások elkészítése időigényes lehet, és növelheti a költségeket.***

## Az ajánlatadás után

Amint az aukció befejeződött, a platform kapcsolatba lép Önnel, hogy visszaigazolja a végleges átlagos kamatlábat. Ezt követően a platform a pénzt a megállapodás szerinti időn belül az Ön bankszámlájára küldi.

Ezután Önnek vissza kell fizetnie a kölcsönt és a kamatot a platformmal kötött megállapodás szerinti részletekben. Ez általában a platform általi közvetlen terheléssel történik. A platform ezután intézi a befektetők számláira történő visszafizetéseket.

Amint a kölcsön teljes mértékben visszafizetésre kerül, a platform visszaigazolja a zárást, és a műveletnek vége.

***Legyen elérhető a teljes folyamat során, mivel további kérdések érkehetnek mind a platformtól, mind a befektetőktől, akiknek nagyon gyors válaszra van szükségük!***

# Személyközi hitelezés, esettanulmány:

## Isabella cukrászdája

### A helyzet leírása

Isabella cukrász, akinek folyamatosan nő az árbevétele, és nemrégiben nagyobb, egy kis éttermet is magában foglaló helyiségbe költözött. Az étterem most a forgalom 30%-át adja. Viszont mindez jelentős megterheléssel jár a személyzetére és kapacitására nézve. Kapacitásának megkétszerezéséhez új tésztafeldolgozó gépre és további sütőkre van szüksége. Ezek lehetővé tennék kapacitása megduplázását. Az új gépek összköltsége 50 000 euro. Elindult hát, hogy megszerezze. Isabella elment kölcsönt kérni a helyi bankjától, ahol már van egy 10 000 eurós folyószámlahitele és az utolsó évét fizeti egy 30 000 eurós hitelnek (amelyet a kezdeti beruházáshoz vett fel). A bank viszont csak 30 000 euro hitelt nyújtana neki 14,5%-os kamatláb mellett, szemben a korábbi 11,5%-kal. Isabella úgy döntött, hogy alternatívákat keres az interneten, és ráakadt a személyközi hitelezésre.



### **Tervezés: 1–10. nap**

Isabella eltöltött némi időt azzal, hogy felkutasson mindent, amit találni tudott a személyközi hitelezés fogalmáról, különös figyelmet fordítva annak működési módjára; mely honlapok kínálták és milyen feltételekkel/áron; valamint a honlapok által meghatározott szabályokra. Webes naplókat/cikkeket gyűjtött és olvasott a személyközi hitelezés fogalmáról, és megvizsgált más, hozzá hasonló hitelfelvevőket, valamint azok megállapodásait. A hét végére úgy érezte, hogy érti a P2P (személyközi) hitelezést, és eleget tud ahhoz, hogy alkalmazza. Annak érdekében, hogy többet tudjon meg a hitelezői viselkedésről, Isabella regisztrált több, személyközi hitelezéssel foglalkozó közösségi finanszírozási platformon, és saját pénzéből 100 eurót kölcsönzött apró összegekben az övéhez hasonló más vállalkozásoknak. Ez lehetővé tette, hogy jobb elképzelése legyen, milyen dolog hitelezőnek lenni, és az emberek mire fognak a legvalószínűbben összpontosítani. E tudással felvértezve állította össze a pénzügyi nyilvántartásokat és más közzétételi követelményeket.

### **Finanszírozási ciklus: 11–20. nap**

Amikor mindennel végzett és mindent alaposan ellenőrzött, Isabella benyújtotta dokumentumait a platformnak. A platform hitelminősítő csapata kért tőle némi kiegészítő pénzügyi információt, beleértve további pénzügyi kimutatásokat és számviteli beszámolókat, és ezen információkat a platform által alkalmazott hitelmodellekkel vizsgálták. Nem sokkal később Isabella értesült róla, hogy a vállalkozása átment a hitelminősítésen. Most, hogy elfogadták, a vállalkozás ajánlattételre jegyezhető volt a piacon a befektetők számára. Néhány befektető úgy döntött, hogy kapcsolatba lép Isabellával az élő kérdezz-felelek eszközön keresztül. Kérdéseket tettek fel neki, hogy kicsit részletesebben megtudják, hogyan szándékozik felhasználni a pénzt, és milyen volt az üzlet jövedelmezősége az utóbbi néhány évben. Isabella válaszaival megelégedve a befektetők a jegyzékbe vételtől számított néhány napon belül teljes mértékben finanszírozták az 50 000 EUR hitelt. Isabella választhatott, hogy elfogadja a cél elérésekor kínált átlagos kamatlábat, de úgy döntött, hogy a piacon tartja a hitelét a teljes hétnapos aukció idejére. A hátralévő napokon Isabella kamatcsökkenést tapasztalt, amint egyre több befektető ígerte, hogy hitelez neki.

### **Az ajánlatadás után**

Az aukció befejeződésével a platform kapcsolatba lépett Isabellával, és visszaigazolta a kínált 10,3%-os végleges átlagos kamatlábat. Ez összhangban volt a minősítési kategóriája (B) átlagával, sőt alatta volt eredeti banki hitelfelvevő költségeinek (11,5%). A platform arról is tájékoztatta, hogy amennyiben úgy dönt, nem kéri a hitelt, nem számítanak fel díjat vagy költséget. Isabella viszont úgy határozott, hogy lehívja a hitelt, és a pénz három munkanapon belül megérkezett a számlájára. Isabella a hitelt és a kamatot havi részletekben, öt év alatt fizette vissza. Ez a platform általi közvetlen terheléssel történt. A platform azután intézte a befektetők számláira történő visszafizetéseket.

# Sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás

Ez a szakasz a sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás alkalmazásának fontosabb lépéseit ismerteti, valamint néhány részletesebb ötlettel és tanáccsal is szolgál. Kérjük, vegye figyelembe, hogy ezeket a javasolt lépéseket csak útmutatóként kínáljuk. Lehet, hogy az egyes lépéseket többé-kevésbé bonyolultnak találja, függően az Ön projektjétől, csapata méretétől és az idő mennyiségétől, amelyet rá tud szánni.

## Előkészületek

Közösségi finanszírozási kampánya első napjait annak kell szentelnie, hogy tanulmányozza a sajáttőke-alapú közösségi finanszírozást, és elkészítse ajánlatát. Az Ön teendői:

- **Végezzen kutatást a lehetséges közösségi finanszírozási platformokat** és az általuk kínált jellemzőket és feltételeket illetően!
- Bizonyosodjon meg arról, hogy **érti** a platform és az Ön üzleti területe **szabályait és jogi követelményeit!**
- **Készítsen menetrendet és költségtervet!**
- **Értse meg a piaci trendeket** úgy, hogy megvizsgálja, mennyit ajánlottak fel a folyamatban levő közösségi finanszírozási kampányokra, és mit várnak cserébe! Ez támpontként fog szolgálni az Ön kampányához.
- **Lépjen kapcsolatba olyan platformokkal, amelyek szorosan illeszkednek az Ön szükségleteihez!**
- Gondosan **készítsen el és ellenőrizzen minden pénzügyi dokumentumot**, amelyet a platformok megkövetelnek!
- **Kezdje építeni saját közösségét a közösségi médiára alapozva!**
- **Ellenőrizze a közzétételi követelményeket és a szükséges jogi kötelezettségeket!** Nagy értékű kampányok esetén auditált kimutatásokat fognak kérni, és ezek igen költségesek lehetnek. Mindig ellenőrizze a platformnál és a helyi hatóságnál, hogy pontosan mit kérnek, és az mennyibe fog kerülni!

**Tipp: Ha lehet, mindig próbáljon találni olyan vállalatokat, amelyeknek már sikerült! Kérdezze őket a tapasztalataikról, és kérdezze meg, mentorálnák/segítenék-e Önt! Ezzel sok időt takarít meg, és tanácsaik segíthetnek az Ön kampányának tökéletesítésében**

## Az üzleti terv prezentációjának előkészítése

Ha a platformhoz benyújtott kérelme sikeres, **Önnek véglegesítenie kell az üzleti tervét és pénzügyi ajánlatát.** Fontos a felkészültség; **bizonyosodjon meg róla, hogy a számai pontosak, és legyenek a kimutatásait alátámasztó bizonyítékai!** Legyen biztos abban, hogy például az alábbiakat be tudja mutatni:

- Vállalkozásának értékelése és a mögöttes logika.
- A pénzügyi teljesítmény és előrejelzések.
- Az Ön által eladandó tulajdonrész összege és az eladás oka.

Elengedhetetlen, hogy történetét meggyőző módon adja elő, terméke vagy szolgáltatása és a pénzügyi vonatkozások könnyen érthető ismertetésével. Sokat segíthet egy többutas megközelítés, ideértve videókat, közösségi hálózatokat, élő prezentációkat. Kérjen visszajelzést barátaitól és lehetséges ügyfeleitől, hogy a helyes úton tartás! Fontos, hogy Ön:

- **Legyen tekintettel a közönségére** és arra, hogy valószínűleg mire kíváncsiak!
- Tömör legyen, de **gondoskodjon arról, hogy az Ön tudása, szakértelme és a vállalkozása iránti eltökéltsége kiderüljön!**
- **Egyértelműen szemléltesse a pénzügyi vonatkozásokat**, és adjon meg hivatkozásokat, ahol több információ található!
- **Történetét érthető és meggyerő formában mondja el!**



## Az érdeklődés felkeltése

**Gondoskodjon egy jó honlapról!** Egy jól megtervezett, informatív és tetszetős honlap sokáig kellőképpen hangsúlyozza a befektetőknek, hogy Ön komolyan veszi a vállalkozását.

**A legeredményesebb kampányok némelyike tartalmaz egy igen rövid, kétperces (vagy rövidebb) videófelvételt.** Ebben Önnek világosan:

- El kell mondania, hogy mit remél csinálni és miért.
- Be kell mutatnia önmagát és a csapatát.
- El kell magyaráznia a vállalkozás teljesítményét.
- Meg kell mutatnia, hogyan fogja elkölteni a pénzt.
- Meg kell mondania, milyen a pénzügyi megtérülés.

**A korai tájékoztatás elengedhetetlen.** Kimutatták, hogy azok a kampányok, amelyek a célkitűzés 20%-ánál többet szereznek az első néhány napban, sokkal nagyobb valószínűséggel lesznek sikeresek. Aktívnak kell lennie a közösségi médiában, és el kell kezdenie közössége építését párbeszédre létrehozásával és párbeszédre való csatlakozással.

## A tőkeszerzési időszak

Aktívnak kell lennie – online és offline egyaránt:

- **Motiválni kell a közösséget**, ösztönözve őket és megosztva ezt a barátaikkal.
- **Aktívnak kell lenni a közösségi médiában**, elősegítve és láthatóbbá téve a kampányt.
- **Beszélni kell újságírókkal, konferenciákon, szakvásárokon stb.**
- Válaszolni kell a kérdésekre, javaslatokra és érdeklődésekre

## A kampány után

A kampánynak vége, Önnek foglalkoznia kell az összes adminisztratív teendővel, úgymint az új tulajdon bejegyzése és a vállalat státuszának megváltozása. Különösen az alábbi feladatokat kell elvégeznie:

- **A vállalat újrastrukturálása.** Ön most több befektetőre és üzleti partnerre tett szert. Ez nagy valószínűséggel azt jelenti, hogy új irányítási struktúrát és eljárásokat kell bevezetni. Ha kérdései vannak, kérjen támogatást szakembertől, ügyvédtől vagy a helyi kereskedelmi kamarától!
- **Befektetői kapcsolatok ápolása.** A felállástól függően változhat a döntéshozatali eljárás, és nem szabad megfeledkeznie az új részvényeseihez való alkalmazkodásról.
- **A befektetők kilépésének előkészítése.** Vissza kell adnia a hozamokat a befektetőinek (nyereségrészesedés, osztalékok, részvény-visszavásárlás stb.).

# Sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás, esettanulmány:

## Oscar műanyaggyára

### A helyzet leírása

Oscar egy nagy spanyolországi műanyagipari vállalkozás tulajdonosa. 20 teljes munkaidős alkalmazottja van a gyártásban és további 10 az értékesítésben és adminisztrációban. Azon gondolkodott, hogy kiterjeszti tevékenységét más európai piacokra is, de ehhez tőkére volt szüksége a gyár kapacitásának növeléséhez és még több dolgozóra a bővítés megvalósításához. Oscar úgy számolt, hogy összesen körülbelül 1,2 millió euróra van szüksége. Oscar megkeresett néhány magántőke- és kockázattőke-alapot, amelyek közül egy-kettő érdeklődést mutatott, de 26%-os üzletrészt akartak a vállalatban, továbbá résztvett a stratégiai döntésekben, ideértve egy igen nagyratörő terjeszkedési tervet, amely Oscar érzése szerint kockára tehetné volna a vállalkozását. Miután alternatívákat keresett, Oscar ráakadt a sajtóttőke-alapú közösségi finanszírozásra, és felismerte, hogy ezzel megszerezhető a szükséges tőke az ellenőrzés jelentős részéről való lemondás nélkül.



### **Tervezés: 1–10. nap**

Oscar azzal kezdte, hogy felkutatott minden fellelhető információt a sajáttőke-alapú közösségi finanszírozásról, hogy megtudja mi az és hogyan működik. Kutatása arra is kiterjedt, mely honlapok kínálták ezt, milyen feltételekkel és díjakkal. Úgy döntött, megpróbálja, azzal a szándékkal, hogy kevesebbet adjon át a vállalatából és annak ellenőrzéséből, mint amennyit a kockázati tőkések elvártak. Oscar egy olyan közösségi finanszírozási platformot választott, amelyen már nagy számban voltak befektetők, ugyanakkor tudta, hogy csak rájuk nem támaszkodhat. Érdeklődésük és figyelmük felkeltése érdekében saját közösségét is hoznia kellene. Azok, akik ismerik őt és a vállalkozását, segítenének profiljának értékesebbé tételében a többi befektető szemében. Úgy vélte, hogy az 1,2 millió eurós célkitűzés ésszerű, és előzetes értékelés alapján a vállalat összesen 20%-ának felkínálása tisztességes és elegendő lenne. Oscar tudta, hogy a platform ellenőrizni fogja az alapul szolgáló számok pontosságát, de azt is, hogy magáról az értékmegállapításról a befektetők döntenek. Ezért gondot fordított az értékelése mögött álló okok ismertetésére.

### **Az érdeklődés felkeltése: 11–30. nap**

Oscar sokat dolgozott azon, hogy kidolgozza a számadatok bemutatásának legközvetlenebb és legmegfelelőbb módját. Szorosan együttműködött egy tanácsadóval, akit az egyik olyan platform ajánlott, amelyikkel felvette a kapcsolatot. A tanácsadó értékes és objektív visszajelzést tudott neki adni terve összeállításának és finomításának minden szakaszában. Oscar felismerte, hogy egy rövid, két-három perces videóval kellene nyitnia. Szakembereket szerződtetett, és a videót egy nap alatt felvették, képeket mutatva a gyártásról és a termékekről Oscar magyarázó szövegével. Oscar többszörösen ellenőrizte kampányát, nincsenek-e hiányosságok vagy következetlenségek. Kapott néhány igen jó visszajelzést a platform tanácsadóitól is, akik válaszoltak technikai és jogi kérdéseire. Oscar a hálón és a hálón kívül különböző emberektől hallotta, hogy nagyon érdeklődnek az ajánlata iránt. Ezenkívül beszélt néhány kulcsemberrrel, akik lelkesedtek a befektetésért, és amikor világossá vált számára, hogy azok valószínűleg a kért összeg 20–30%-kával repülőrajtot biztosítanának neki, tudta, hogy készen áll a kampánya elindítására.

### **A kampány: 31–60. nap**

Oscar aktívan elősegítette a kampány hírverését és láthatóvá tételét a közösségi médiában. Úgy találta, hogy a közösségi finanszírozás és az ahhoz kötődő történetek felkeltették a helyi újságírók érdeklődését, és még egy országos szaklapban is írtak róla.

### **A kampány után: 61–80. nap**

Oscar gyorsan elérte célkitűzésének 30%-át – többnyire azoktól, akik már ismerték őt és vállalkozását, akik tudtak a kampánya indulásáról. Mintegy három hét alatt teljesítette a célkitűzését. További tőke lekötése helyett (ami egy általa korábban fontolgatott és tervezett lehetőség volt) Oscar úgy döntött, hogy korán befejezi a kampányt, és sikeres végeredménnyel leveszi a platformról. Oscar mindenképp előtt köszönetet mondott az összes résztvevőnek és üdvözölte őket mint a vállalat társtulajdonosait. Együttműködött a platformmal, amely minden rendszerrel rendelkezett részvénybizonylatok kiadásához és az egyéb formalitások intézéséhez.

# Jutalomalapú közösségi finanszírozás

Ez a szakasz a jutalomalapú közösségi finanszírozás alkalmazásának fontosabb lépéseit ismerteti, valamint néhány részletesebb ötlettel és tanáccsal is szolgál. **Kérjük, vegye figyelembe, hogy ezeket a javasolt lépéseket csak útmutatóként kínáljuk.** Lehet, hogy az egyes lépéseket többé-kevésbé bonyolultnak találja, függően az Ön projektjétől, csapata méretétől és az idő mennyiségétől, amelyet rá tud szánni.

## Előkészületek

Közösségi finanszírozási kampánya első napjait annak kell szentelnie, hogy tanulmányozza a jutalomalapú közösségi finanszírozást, és elkészítse ajánlatát. Az Ön teendői:

- **Végezzen kutatást a lehetséges platformokat** és az általuk kínált jellemzőket és feltételeket illetően!
- Bizonyosodjon meg arról, hogy **érti** a platform és az Ön területe **szabályait és jogi követelményeit!**
- Készítsen menetrendet és költségtervet!
- **Értse meg a piaci trendeket** úgy, hogy megvizsgálja, mennyit ajánlottak fel a folyamatban levő közösségi finanszírozási kampányokra, és mit várnak cserébe! Ez támpontként fog szolgálni az Ön kampányához!
- Lépjen kapcsolatba olyan platformokkal, amelyek szorosan illeszkednek az Ön szükségleteihez!
- Gondosan **készítsen el és ellenőrizzen minden pénzügyi dokumentumot**, amelyet a platform megkövetel!
- **Kezdje építeni saját közösségét** a közösségi médiára alapozva!

## Az érdeklődés felkeltése

Ha a platformhoz benyújtott kérelme sikeres, **történetét meggyőzően kell előadnia**, terméke vagy szolgáltatása könnyen érthető ismertetésével. De ez nem könnyű: minden biznnyal szüksége lesz visszajelzésre a barátaitól és lehetséges ügyfeleitől, hogy a helyes úton tartsák. Fontos, hogy a történetét logikusan, de szenvedélyesen adja elő, érthető és, megnyerő formában.

A legeredményesebb kampányok némelyike tartalmaz egy nagyon rövid, kétperces (vagy rövidebb) videófelvételt. Ebben Önnek világosan:

- El kell mondania, hogy mit szeretne csinálni és miért.
- Be kell mutatnia önmagát és a csapatát.
- El kell mondania, hogyan fogja elkölteni a pénzt.
- Amennyiben a célkitűzésénél többet gyűjt („kiterjesztett célkitűzés”), mutassa be, hogy a többletpénzt miként költik el a vállalkozás továbbfejlesztésére.

**A jutalmaknak izgalmasnak kell lenniük**; legalább az egyik jutalom legyen egyedülálló a közösségi finanszírozási kampányban – olyasmi legyen, amit csak az Ön támogatói kapnak meg. Merítsen ötletet más kampányokból! **Ne feledje, hogy terméke előzetes értékesítése már jutalom a közössége számára!** Nehezebb, ha az Ön vállalkozása szolgáltatást nyújt, nem pedig egy új terméket, de ez a kreativitásról szól, és arról, hogy olyan jutalmakkal kell előállni, amelyek a közösségének tetszeni fognak, és amelyeket a közösség igényel.

## Tőkeszerzési időszak

A tőkeszerzési időszakban aktívnak kell lennie – online és offline egyaránt. Egy jutalomalapú közösségi finanszírozási kampány akkor működik a legjobban, ha az ügyfelek látják a szenvedélyt a projekt vagy a vállalkozás mögött. A projektet energikusan és lelkesen kell megközelítenie.

Az Ön teendői:

- **Motiválja a közösségét**, tudassa velük, hogy a kampány él! Ösztönözze őket a részvételre és a barátaikkal való megosztásra!
- **Legyen aktív a közösségi médiában**, elősegítve és láthatóbbá téve a kampányt!
- **Beszéljen újságírókkal**, konferenciákon, szakvásárokon stb.!
- Válaszoljon kérdésekre, javaslatokra és érdeklődésekre!

## A kampány után

Ha sikeres volt a tőkeszerzése, nem teheti meg, hogy egyszerűen fogja a pénzt és továbblép. Még sokkal több munkát kell elvégeznie. Ha nem érte el a célkitűzését, ne aggódjon! Tanulhat a hibáiból, és megpróbálhatja újra.

**Ne felejtse el köszönetet mondani a közösségének**, és tartani a kapcsolatot azokkal, akik különösen érdeklődtek a terméke iránt! Ha nem járt sikerrel, kérjen ötleteket, hogyan lehetne hatékonyabb!

Amennyiben sikerrel járt, menetrend elkészítésével **gondoskodjon arról, hogy jutalmat** minden támogatója részére a megígért időre biztosítsa! Végül, **ne feledkezzen meg az adminisztratív feladatokról**, például az adófizetésről!

***Ne feledje: Ha szándékában áll termékét előzetesen értékesíteni, lehet, hogy regisztráltatnia kell magát ÁFA-fizetőként. Nézzon utána a helyi hatóságnál!***

# Jutalomalapú közösségi finanszírozás, esettanulmány:

## Carla formatervezett lámpái

### A helyzet leírása

Carla egy prágai tervező. Nemrégiben készítette el formatervezett világítási rendszerének prototípusát. Ez egy ultramodern ötlet, amely újrahasznosított ipari anyagokat használ fel, és a rendszer elismerésben részesült a tavalyi milánói design héten. Carla megszervezett egy gyártót, aki a fő alkatrészeket fogja fejleszteni, valamint egy kis csapatot, akik a lámpák összeszerelését végzik, továbbá intézik a kiszállítást és a felszerelést. Mindez azt jelenti, hogy vállalkozása elindításához Carlának 41 ezer euróra van szüksége az első hat hónap költségeinek fedezésére. Figyelembe véve, hogy a lámpákat darabonként 200 euróért kívánja értékesíteni, 205 darabot kell eladnia, hogy fedezze költségeit az első hat hónapban. Arra gondolt, hogy bankkölcsönért folyamodik, de tekintettel arra, hogy nem tud fedezettel szolgálni, még kifizetetlen diákhitele van, és csak rövid időt töltött el az üzleti életben, rájött, hogy az alapvető feltételeknek sem felelne meg. Ezért úgy határozott, hogy megpróbálja a közösségi finanszírozást.



### **Tervezés: 1–10. nap**

Az első hetet Carla a közösségi finanszírozás tanulmányozásával töltötte. Webes naplót, cikkeket gyűjtött és olvasott a jutalomalapú közösségi finanszírozásról, és olyan érdekes példákat talált és tanulmányozott, amelyek az övéhez hasonlóak és sikeresek voltak. A hét végére úgy érezte, érti, mi a közösségi finanszírozás, és mit kell tennie. Carla tanúsította a termékét és indulásra kész volt, továbbá már átgondolta üzleti koncepcióját és pénzügyeit, tehát figyelmét a közösség, azaz a vásárlói megértésére irányította. A közösségi médián keresztül azonosította a területén befolyással rendelkezőket, vagyis tiszteletnek örvendő, szilárdan elkötelezett követőkkel bíró embereket, akik segíthetnek üzenete megosztásában. Időt szánt arra, hogy beszéljen ezekkel az emberekkel, beszélgetésekhez csatlakozott, továbbá barátokat és kapcsolatokat szerzett, hogy amikor készen áll kampánya elindítására, erős online közösség támogassa. Carla egy olyan platformot választott, amelyről tudta, hogy jó hírű és a közönsége is megfelelő típusú, de amelyen mégis jól látható

### **Az érdeklődés felkeltése: 11–25. nap**

Carla tudta, hogy ez a lépés kulcsfontosságú a sikere szempontjából, ezért nagy gondot fordított története alakítására. Időt fordított története és legfontosabb üzenetei, valamint a jutalmak átgondolására (utóbbiak egyike maga a formatervezett lámpa, egy 200 eurós felajánlás). Más közösségi finanszírozású projekteken végzett kutatásából Carla tudta, hogy egy rövid videó lényeges segítséget nyújt a története elmeséléséhez, terve minőségének megmutatásához, és segíti a támogatókat, hogy megismerjék őt és a csapatát, valamint vállalata szellemiségét. Készített egy filmet, amelyben egy lámpát állít össze, és létrehozott a vállalkozása számára egy honlapot, ahol bemutathatja és részletesebben ismertetheti a termékeit. Carla egy videókonferenciát is szervezett a platform tanácsadójával, hogy az tekintse át a kampányát és javasoljon javításokat, valamint hogy utánanézzon minden műszaki és jogi kérdésnek, amely Prágában felmerülhet. Carla három hetet töltött azzal, hogy rengeteg emberrel találkozott és beszélt, kutatómunkát végzett és közösséget hozott létre a projektje köré. Amikor Carla úgy gondolta, hogy már elég nagy a hírverés, elindította a kampányt.

### **A kampány: 26–56. nap**

Amint a kampány elindult, Carla elkezdett dolgozni a közösségi finanszírozási folyamat következő kéthavi fázisán. Mindennap időt fordított a kampányára, beszélt a közösségéhez, tudatta velük, hogy a kampány él, ösztönözve őket a részvételre és a barátaikkal való megosztásra. Beszélt újságírókkal, és úgy találta, nagy az érdeklődés az iránt, hogy közösségi finanszírozást keres, és ennek eredményeképpen az innovatív termékei iránt is érdeklődnek. Carla üzeneteket kapott érdeklődő emberektől, akik kérdéseket tettek fel és észrevételeket is tettek, olyan meglátásokat téve és tökéletesítéseket javasolva, amelyekre ő nem gondolt. Carla mindezeket megfontolta, és közössége gondozására tett erőfeszítései részeként köszönetet mondott mindenkinek, akitől javaslatot kapott.

### **A kampány után: 56–70. nap**

Carla kampánya működött, és képes volt meghaladni a célkitűzését: 145 lámpát sikerült eladnia! Nagy siker volt, mivel nemcsak elég pénze lett a gyártás beindításához, raktárkészlet felhalmozásához és három havi költségeinek fedezéséhez, hanem lámpakészletének felét már azt megelőzően el tudta adni, hogy azok elhagyták volna a gyárat. Carla első dolga a gyártási folyamat megindítása volt, valamint a köszönetnyilvánítás minden résztvevőnek. Ezután összeállított egy gyártási menetrendet, és tájékoztatta közösségét, hogy mikorra várhatják lámpáik leszállítását, majd hozzákezdett az összes adminisztrációhoz, amely a vállalkozásként való működés megkezdésével jár. Carla ezután sem állította le a közösségével való kapcsolattartást. Rendszeresen naprakész tájékoztatást nyújtott számukra, és hasznosította szakvéleményüket, amikor kérdések merültek fel. Mivel Carla termékeinek lelkes használóivá váltak, ők lettek legjobb támogatói is, marketing és PR platformként működve és továbbterjesztve a hírt hozzásegítették Carlát még több lámpa eladásához.



Következő lépések





## Még több információ a közösségi finanszírozásról

- **Közösségi finanszírozás az Európai Unióban**  
[http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-14-240\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm)
- **Közösségi finanszírozás az Egyesült Királyságban**  
<http://crowdingin.com/what-we-mean-crowdfunding>  
<http://www.fca.org.uk/consumers/financial-services-products/investments/...>
- **Közösségi finanszírozás Franciaországban**  
<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>
- **Közösségi finanszírozás Olaszországban**  
<http://www.consob.it/main/trasversale/risparmiatori/investor/crowdfundin...>
- **A közösségi finanszírozás áttekintése**  
<http://www.eurocrowd.org/category/facts-and-figures/about-crowdfunding/>  
<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/844-i...>

## Még több információ a közösségi finanszírozási platformokról

- **A franciaországi közösségi finanszírozási platformok áttekintése**  
<http://tousnosprojets.bpifrance.fr/>
- **Az egyesült királysági közösségi finanszírozási platformok áttekintése**  
<http://crowdingin.com/platforms/all/all#>
- **Európai Közöségi Finanszírozási Hálózat**  
[www.eurocrowd.org](http://www.eurocrowd.org)

## Az Európai Unió a közösségi finanszírozásról

- **Az Európai Bizottság a közösségi finanszírozásról**  
[http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm)
- **Az Európai Parlament a közösségi finanszírozásról**  
<http://epthinktank.eu/2014/05/08/crowdfunding-in-the-european-union/>
- **ESMA a közösségi finanszírozásról**  
<http://www.esma.europa.eu/news/Press-Release-Investment-based-crowdfunding-needs-EU-wide-common-approach>
- **EBA a közösségi finanszírozásról**  
<https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-convergence-of-lending-based-crowdfunding-regulation-across-the-eu>

## További információk más finanszírozási forrásokról az Ön vállalkozása számára

- **Az Európai Bizottság portálja a finanszírozáshoz jutásról**  
[www.access2finance.eu](http://www.access2finance.eu)
- **Az Enterprise Europe Network tanácsadást nyújt EU-s programokról és üzleti partnerek megtalálásának módjairól.**  
<http://een.ec.europa.eu/>



