

CORSO IN AULA
Programma e modulo iscrizione

Dal Business Model all'Equity Crowdfunding

Value proposition, business model, pitch deck e business plan per una campagna di equity crowdfunding

23 febbraio dalle ore **09.30** alle **18.00**

Via Boezio 6, Roma

Information > **Training** > Innovation > Networking > Communication > Advocacy > FUNDING

INTRODUZIONE

La **legge di bilancio 2017** ha allargato a **tutte le PMI** - non solo quelle innovative - la possibilità di ricorrere a **campagne di equity crowdfunding** per raccogliere capitali destinati ad innovare e sviluppare il loro business.

Quindi non più solo Startup-Pmi innovative possono ricorrere a questo strumento regolato dalla Consob per **offrire sul mercato quote/azioni degli aumenti di capitale necessari a soddisfare i fabbisogni finanziari derivanti dagli investimenti in innovazione.**

Per ogni piccola e media impresa è quindi sempre più necessario

- ripensare il proprio **modello di business** con idee innovative
- comprendere quale valore viene offerto a clienti attuali o potenziali attraverso i suoi prodotti e servizi (**value proposition**)
- definire un piano d'azione con la redazione di un **business plan**
- comunicare l'idea di business e relativo investimento con un'adeguata presentazione, il cd. **pitch deck**
- coinvolgere investitori e partner attraverso una campagna di **equity crowdfunding** in grado di assicurare lo sviluppo dell'iniziativa imprenditoriale.

Queste attività verranno illustrate durante il corso utilizzando

- la metodologia di Alexander Osterwalder per sviluppare modelli di business innovativi: **business model canvas** e **value proposition canvas**
- le prassi più utilizzate dai migliori esperti per redigere **business plan e pitch deck** e coinvolgere business angels e venture capitalist

Saper **scrivere a regola d'arte** questi documenti è il primo passo verso il **successo di ogni iniziativa**, che sia una start up, un piccolo esercizio commerciale o un progetto di investimento di una grande società per azioni.

Sono inoltre necessari per richiedere e ottenere **finanziamenti, agevolazioni e incentivi**, perchè consentono di delineare l'idea progettuale secondo uno schema predefinito, di valutarne la bontà e, soprattutto, la **fattibilità commerciale, economico e finanziaria.**

Questi documenti sono peraltro obbligatori quando si vuole raccogliere il **capitale sociale** necessario a realizzare il progetto imprenditoriale con una **campagna di equity crowdfunding.**

OBIETTIVI

Il corso fornisce una **guida operativa** con suggerimenti ed esempi per:

- innovare il modello di business di un'azienda esistente** o sviluppare un'idea imprenditoriale
- compilare** tutti i punti del sommario del business plan
- definire assetti organizzativi e societari** che consentano effettivamente di produrre beni o di erogare i servizi aziendali
- determinare i fabbisogni di capitale** necessari a realizzare il progetto ed individuare le fonti di copertura
- effettuare simulazioni** economico-finanziarie per arrivare a delineare **previsioni realistiche**
- procedere alla stesura di un **pitch deck**, il documento di presentazione del business che consente di realizzare una campagna di **equity crowdfunding.**

DESTINATARI

Persone fisiche, professionisti, consulenti, imprenditori, responsabili strategie, direttori finanziari, project manager.

DURATA

1 gg dalle ore 09:30 alle 18:00

Rilascio attestato di frequenza con risultati test per richiesta crediti formativi a ordini professionali o permessi di lavoro

PROGRAMMA

DAL BUSINESS MODEL AL BUSINESS PLAN

- L'idea imprenditoriale
- Value proposition canvas
- Business model canvas
- La composizione della compagine societaria: i soci e le competenze specifiche
- Il mercato di riferimento, analisi della domanda, analisi dell'offerta, segmentazione della clientela
- I fattori chiave per il successo e la strategia commerciale
- Organigramma aziendale e dimensionamento dell'iniziativa
- Capacità produttiva e ciclo di produzione
- Gli investimenti e loro finalità

CORSO IN AULA
Programma e modulo iscrizione

Dal Business Model all'Equity Crowdfunding

Value proposition, business model, pitch deck e business plan per una campagna di equity crowdfunding

23 febbraio dalle ore 09.30 alle 18.00

Via Boezio 6, Roma

- I fattori produttivi: determinazione dei costi di produzione
- Previsione di spesa e tempistica di realizzazione

I BILANCI PREVISIONALI

- Le ipotesi economico-finanziarie
- I fabbisogni e le coperture
- Le forme di copertura: mezzi propri, forme di agevolazioni, debito bancario
- I form essenziali da predisporre

EQUITY CROWDFUNDING

- Definizione e funzionamento
- Aspetti giuridici e fiscali

Laboratorio:

- Come strutturare l'operazione di aumento del capitale sociale
- Stesura pitch deck
- Progettare la campagna di comunicazione: ufficio stampa, social networks, partecipazione-organizzazione eventi.

DOCENTI

Andrea Gallo, editore FASI.biz, dottore commercialista esperto di finanza agevolata ed autore di articoli sulla materia grazie all'attività ultradecennale di consulenza per banche e finanziarie di sviluppo regionale nella valutazione/revisione di oltre 1.200 programmi di investimento finanziati con agevolazioni europee, nazionali e regionali, revisore contabile, perito del Tribunale Civile e Penale di Roma, docente presso la business school del Sole24Ore e CCIAA, curatore fallimentare, è stato collaboratore del Prof. Avv. Nicola Picardi e assistente del CFO di Consap Spa.

Quota di iscrizione (IVA esclusa)

€ 195 + IVA (Totale: € 237,90 IVA inclusa) **entro il 9 febbraio 2017**

€ 250 + IVA (Totale: € 305 IVA inclusa)

Dati per la Fatturazione	
Organizzazione _____	Nominativo Partecipante _____
e-mail _____	Indirizzo _____ CAP _____
Città _____	Telefono _____ P.IVA _____
Cod. Fiscale _____	
Modalità di Pagamento	
Bonifico bancario dell'importo di Euro _____ (IVA compresa) su Banca Marche IBAN: IT14Q060550320500000004904	
Conto Corrente intestato a FASI.biz EU Media Srl	
Cod. Fiscale Legale Rappresentante _____	Data _____ Firma _____
SOSTITUZIONE, DISDETTA E ANNULLAMENTO	

E' prevista la possibilità di sostituzione del partecipante con altro dipendente della stessa società o ente. In caso di disdetta pervenuta per iscritto entro 15 giorni prima dell'inizio del corso non sarà effettuata alcuna trattenuta; dopo tale data non è previsto alcun rimborso, ma verrà inviata la documentazione. In caso di annullamento da parte dell'organizzazione la responsabilità sarà limitata al rimborso per i servizi non prestati con il limite della quota versata. Ai sensi dell'Art. 1341 CC approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta. FASI.biz si riserva modifiche non sostanziali del programma e del corpo docente, nonché di confermare l'effettivo svolgimento del corso nelle date indicate in base al numero di iscritti. **Privacy:** Ai sensi dell'art. 23 del D. Lgs 196/03, autorizzo espressamente il trattamento da parte di FASI.biz dei dati indicati per l'attività di informazione ed i servizi forniti tramite il sito www.fasi.biz. I dati non saranno ceduti a terzi o utilizzati per fini pubblicitari.

Data _____ Firma _____

Compilare e inviare a: v.desomma@fasi.biz