

### IL CROWDFUNDING PER PROGETTI SOCIALI E CULTURALI (10 ore)

Il modulo si propone di fornire le conoscenze necessarie per capire e costruire una campagna di crowdfunding reward.

Si analizzeranno tre campi: sociale, musica e scolastico con le possibilità di co/finanziamento, le interazioni con innovatori o associazioni culturali che operano sul territorio. Si parlerà di Musicraiser, Produzioni dal Basso, Kickstarter e Indiegogo.

### LE STRATEGIE COMUNICATIVE E DI MARKETING PER UN PROGETTO DI CROWDFUNDING (12 ore)

Il modulo si propone di fornire le conoscenze necessarie per **individuare** la **comunicazione** vincente e le tecniche specifiche per rendere "vincente" e virale una campagna di crowdfunding. Si analizzeranno le principali **strategie di marketing digitale** e le principali metriche impiegate nell'ambito dei **social media**, si forniranno strumenti utili per il lancio di campagne di marketing digitale, sviluppando competenze per misurare impatto e performance di iniziative veicolate attraverso canali sociali.

### BUSINESS ANGEL, BUSINESS INVESTOR, CAPITALI E BANCHE. COME ACCEDERE (8 ore)

Il modulo si propone di fornire le conoscenze necessarie per riuscire a **individuare i capitali** e gli **investitori** che risulterebbero attratti da idee vincenti e campagne di crowdfunding originali. Come approcciare ad un pitch con investitori.

### PROJECT WORK (24 ore)

Attraverso la stretta e costante interazione con le imprese e istituzioni coinvolte nel Master sarà possibile **sviluppare** una vera e propria **campagna di crowdfunding**, definendone meccanismi e strategie.

## INFO E CONTATTI

Dott.ssa Francesca Cattedra  
Tel.: +39 0805962250  
francesca.cattedra@poliba.it

## DURATA E PERIODO DEL CORSO

100 ore - formula weekend  
Novembre 2020 - Febbraio 2021

## SCADENZA BANDO

31/10/2020 ore 23:59

## BANDO DI CONCORSO

[www.poliba.it/it/didattica/master](http://www.poliba.it/it/didattica/master)  
[www.masterideeimpresecrowdfunding.it](http://www.masterideeimpresecrowdfunding.it)

In collaborazione con:



CONFINDUSTRIA  
Bari e Barletta - Andria - Trani  
Giovani Imprenditori

e-distribuzione

expri<sup>via</sup>

FARMALABOR  
Farmacisti Associati



mācnil  
ZUCCHETTI GROUP

Maldarizzi  
Automotive Group

MASMEC

megamark



MERMEC  
AN ANGEL COMPANY

# SHORT MASTER "IDEE, IMPRESE E CROWDFUNDING"



## INCIPIT

Il tema del **crowdfunding** sta ridefinendo le regole del credito allo sviluppo. Un trend che anche l'Unione Europea identifica come strategico nella **programmazione dei fondi comunitari**. Questo Master, unico nel suo genere, affronta tutti gli aspetti pratici e teorici dello strumento, dalla sua comprensione allo sviluppo di una campagna di crowdfunding, il cui approfondimento è essenziale per **competere** nel nuovo **mercato globale**.

## PERCHÈ?

Il Master formerà **nuove figure professionali**, in grado di competere nello scenario globale. In particolare, **i discenti saranno in grado di:**

- fornire **consulenza** ed **assistenza** sulla creazione di campagne di crowdfunding;
- operare come **responsabile crowdfunding** in agenzie di comunicazione e Web;
- saper cogliere nuove opportunità di finanziamento in **ONLUS, ONG** ed **imprese sociali**;
- definire e **sviluppare** efficacemente le proprie **iniziative** di crowdfunding;
- **sviluppare** nuovi **strumenti finanziari** nelle istituzioni pubbliche e bancarie.

## DESTINATARI

**imprenditori, startupper, agenzie di marketing e comunicazione, consulenti aziendali**

## PROGRAMMA

- **Business model development** (10 ore)
- **Dall'idea alla community** (10 ore)
- **Sviluppo di una campagna di crowdfunding** (10 ore)
- **Il crowdfunding reward-based** (8 ore)
- **Equity crowdfunding** (8 ore)
- **Il crowdfunding per progetti sociali e culturali** (10 ore)
- **Le strategie comunicative e di marketing per un progetto di crowdfunding** (12 ore)
- **Business angel, business investor, capitali e banche: come accedere** (8 ore)
- **Project work** (24 ore)

**Ogni modulo sarà affrontato con un 40% di teoria e un 60% di pratica**

**In questo modo sarà dato ampio spazio all'applicazione di quanto appreso, nonché allo sviluppo, on side e off line.**

**Ogni partecipante riceverà un kit che gli permetterà di poter sviluppare durante il corso la propria idea, svolgere verifiche periodiche e il project work che rappresenterà oggetto di esame finale.**

## COMITATO SCIENTIFICO

Prof. Antonio Messeni Petruzzelli  
Ing. Francesco Nocera  
Prof. Vito Albino  
Prof. Eugenio Di Sciascio  
Prof. Claudio Garavelli  
Dott. ssa Marcella Loporchio

## DETTAGLIO MODULI

### **BUSINESS MODEL DEVELOPMENT** (10 ore)

Il modulo si propone di fornire i principali strumenti a supporto dello sviluppo di un modello di business, con particolare riferimento all'adozione del **Lean Canvas**. Inoltre, il modulo offrirà l'opportunità di sviluppare il proprio modello di business anche grazie alle opportunità di integrazione tra reale e virtuale che sono alla base del cosiddetto **processo di servitization**.

### **DALL'IDEA ALLA COMMUNITY** (10 ore)

Il modulo si propone di fornire le conoscenze necessarie per creare una community vincente alla base di qualsiasi campagna di crowdfunding di successo.

#### **Quali sono gli strumenti necessari?**

**Come si crea consenso su una propria idea?**

### **SVILUPPO DI UNA CAMPAGNA DI CROWDFUNDING** (10 ore)

Il modulo si propone di fornire le conoscenze necessarie per lo sviluppo di una campagna di crowdfunding. Si parte dalla identificazione del progetto e dalla stesura della propria idea con strumenti digitali e non, individuando l'ambito specifico e le diverse caratteristiche per valutare l'indirizzo da seguire e la community da creare.

### **IL CROWDFUNDING REWARD-BASED** (8 ore)

Il modulo si propone di fornire le conoscenze necessarie per capire e sviluppare una campagna reward-based di crowdfunding.

#### **Come scegliere le piattaforme?**

**Come selezionare i donatori target?**

**Come definire gli schemi di reward e incentivazione?**

**Come definire tempi e costi?**

### **EQUITY CROWDFUNDING** (8 ore)

Il modulo si propone di fornire le conoscenze necessarie per capire e sviluppare una campagna di equity crowdfunding.

#### **Quali sono i requisiti per poter accedere?**

La differenza tra startup innovative e pmi, il valore degli investimenti e la scelta degli investitori. Il panorama italiano con le modifiche alla normativa e i casi di successo.

