

01

Tu ed eroilocali.ch



# Chi è l'ideatore del progetto?

(Ad es. la squadra giovanile dell'FC Morbio)



## Chi sei/cosa rappresenti?

Associazione

Comunità d'interessi

Società cooperativa

Persona giuridica (ad es. SA, Sagl ecc.)

Fondazione

Persona privata (ad es. atleti praticanti sport individuali, artisti, ecc.)

## In quali di queste categorie il tuo lavoro crea un plusvalore?

Bambini, giovani e famiglia

Cultura e arte

Musica e canto

Eventi

Sostenibilità ed ecologia

Sviluppo locale e regionale

Ambito sociale

Sport

### Suggerimento 1:

il tuo progetto può anche creare un plusvalore in diverse categorie!

## Di che tipo di supporto hai bisogno per attuare il tuo progetto?

Qui puoi barrare diversi punti.

Denaro

Materiale (ad es. legno di una falegnameria)

Autenti (ad es. incarichi di lavoro durante l'impostazione del progetto)

### Suggerimento 2:

il valore dei materiali raccolti e delle ore di supporto ti viene assegnato come importo e ti aiuta a raggiungere il tuo obiettivo.

# Progetto e motivazione



**Prima di tutto, pensa bene a quale progetto vuoi attuare e, soprattutto, a quale idea potrebbe entusiasmare il maggior numero di persone.**

Qual è il titolo del tuo progetto?  
(Ad es. nuove magliette per il FC Morbio)



Descrivi il tuo progetto in 1-2 frasi:



Perché è così importante che questo progetto venga realizzato? Pensa bene a chi dovrà sostenere il tuo progetto e a quali argomenti puoi usare per convincere queste persone.



**Suggerimento 3:**  
utilizza la scheda 3 per scoprire chi possono essere i tuoi potenziali sostenitori.



# Fan e sostenitori



## Nella fase di avvio hai bisogno di fan e poi di sostenitori.

Per raggiungere il maggior numero possibile di sostenitori, ti servono persone che promuovono il tuo progetto. Questi «promotori» sono i tuoi **fan**. Pensa a chi possiede competenze di marketing o un'ampia rete di contatti e può aiutarti a diffondere la tua idea.

Membri di associazioni  
Formatori  
Responsabili Marketing  
Comunità d'interessi  
Influencer/persone note a livello regionale

Genitori e familiari  
Mentori  
Media  
Associazioni

Ti stai chiedendo quanti fan ti servono? Ecco un piccolo aiuto:

Importo minimo*	Numero di fan
Da CHF 501 a 2'500	25 Fans
Da CHF 2'501 a 10'000	50 Fans
Da CHF 10'001 a 20'000	75 Fans
CHF da 20'001	100 Fans

\*Importo minimo di denaro per la realizzazione del tuo progetto.

I fan non sono obbligatori per avviare il tuo crowdfunding. Ti aiutano però a capire se sei sulla strada giusta per il tuo progetto dal punto di vista finanziario e dei contenuti.

È inoltre importante sapere chi è idoneo come **sostenitore**. A chi può interessare il tuo progetto? Chi è disposto a donare per il tuo progetto?

Membri di associazioni  
Formatori  
Compagni di scuola  
Associazioni  
Fondazioni

Genitori e familiari  
Mentori  
Colleghi di lavoro  
Aziende  
Comuni/istituzioni pubbliche

### Suggerimento 4:

all'avvio del progetto puoi scrivere ai tuoi fan direttamente tramite eroilocali.ch. In questo modo, i tuoi «promotori» sono sempre aggiornati.



# Canali



## Pensa a come informare i tuoi fan e sostenitori in merito al tuo progetto.

Esistono vari modi per **promuovere** il tuo progetto. Scopri quali sono i più adatti al tuo progetto e utilizzane il più possibile:

Parla del tuo progetto

Contatta giornali, TV, radio, rilascia interviste, ecc.

Scrivi e-mail e newsletter

Diffondi il progetto in chat e gruppi

(*WhatsApp, lista di classe, ecc.*)

Pubblica sui social media e invita la tua rete di contatti a condividere i post (*Facebook, Instagram, X, LinkedIn, ecc.*)

Utilizza bacheche, affissioni, ecc.

Fornisci informazioni agli eventi per associazioni

Utilizza gli eventi locali (*festival, Assemblee comunali, Assemblee generali Raiffeisen, ecc.*)

Fai pubblicità sul tuo e su altri siti web

Organizza i tuoi eventi

Strumenti pubblicitari di eroilocali (*widget del progetto, opuscoli e blog*)

### Suggerimento 5:

Utilizza ogni possibilità di condividere il link al progetto non appena ti trovi nella fase di avvio.



Su **eroilocali.ch** hai a disposizione un **blog** che ti permette di rimanere sempre in contatto con i tuoi fan e sostenitori. Dopotutto c'è così tanto da raccontare! Ecco alcune idee:

- Passaggio alla fase di finanziamento  
(ad es. «Ora puoi fare una donazione!»)
- Aggiornamenti sullo stato del finanziamento  
(ad es. «Il progetto è finanziato per metà!»)
- Aneddoti, dettagli emozionanti e informazioni utili sul tuo progetto
- Ringraziamenti  
(ad es. «Grazie del tuo supporto!», ecc.)
- Il progetto è stato realizzato  
(ad es. «Ce l'abbiamo fatta! Il nostro nuovo parco giochi è pronto.»)

### Suggerimento 6:

crea una community per il progetto e coinvolgila: in questo modo rafforzerai il senso di appartenenza!



# Comunicazione



## Pensa a quali sostenitori puoi raggiungere con quali canali di comunicazione.

A questo punto sai chi possono essere i tuoi fan e sostenitori e quali sono i canali di comunicazione a tua disposizione. Ora si tratta di combinare tra loro queste due informazioni. Annota i canali dalla scheda 04 per i rispettivi sostenitori.

**Importante:** si possono prendere in considerazione anche più canali per ogni sostenitore.

Canali (scheda 04)	
Membri di associazioni	
Formatori	
Responsabili Marketing	
Associazioni	
Fondazioni e comunità di interessi	
Genitori e familiari	
Aziende, comuni, istituzioni pubbliche	
Media	
Influencer e persone note a livello regionale	

Grazie



## Pensa a come creare incentivi interessanti per i tuoi sostenitori.

È meglio offrire una piccola selezione di **grazie** per diversi importi di donazione: in questo modo c'è qualcosa per tutti. Il segreto è essere creativi! Gli grazie adatti si distinguono, tra l'altro, per le seguenti caratteristiche:

- Unicità (*ad es. un'esperienza che nessun altro può offrire o un prodotto che non è acquistabile al di fuori del crowdfunding*)
- Correlazione al progetto
- Costi di produzione convenienti, in modo che alla fine la parte più consistente della donazione rimanga a disposizione per il tuo progetto (*gli grazie hanno spesso un valore simbolico e non sono offerti in rapporto 1:1, ad es. un videomessaggio personalizzato via Whatsapp*)
- Possibilità di personalizzazione (*ad es. maglietta con nome del mentore*)
- Specificità per il gruppo target (*gli grazie devono risultare interessanti per determinati gruppi. Rifletti qui sotto su quale grazie potrebbero desiderare i tuoi sostenitori*).



Idee di grazie

Annota quali sono gli grazie che vorresti offrire e a chi sono destinati.

Idee di grazie	Sostenitori
●	●
●	●
●	●



I tuoi sostenitori, inoltre, hanno sempre la possibilità di supportare il tuo progetto con un importo libero, cioè senza alcuna controprestazione.

### Suggerimento 7:

Aumenta l'attrattività degli grazie offrendoli in numero limitato.



# Video



# Il video del tuo progetto è uno degli strumenti pubblici-tari più importanti.

I punti che seguono servono da orientamento per la realizzazione del video.

- ① **Presentazione:** spiega chi sei (*in modo simpatico e autentico*)
- ② **Problema:** spiega di cosa hai bisogno, perché è così importante e cosa vuoi fare con i fondi raccolti (*informa e suscita emozioni*)
- ③ **Soluzione:** mostra il progetto (*motivazione e vantaggi per la società*)
- ④ **Vantaggi:** mostra cosa ottengono i sostenitori in cambio del loro denaro e incoraggia a fare donazioni (*grazie e Call to Action!*)

Le riflessioni fatte e gli appunti già presi in «**Progetto e motivazione**» ti saranno utili anche in questo caso. Con il codice QR trovi inoltre molti articoli utili sul tema del video.



**Importante:** il video è obbligatorio a partire da un importo desiderato di CHF 5'000. Inoltre, il video non deve contenere i dati del conto per le donazioni. *Suggerimenti per i video*

## **Lista di controllo per le riprese video:**

Cellulare (*in via opzionale videocamera, microfono, luce, ecc.*)

Programma per l'elaborazione video

(*alcuni esempi sono disponibili qui:*

[www.lokalhelden.ch/montaggio-video](http://www.lokalhelden.ch/montaggio-video))

Concetto (*personaggi, luoghi, scene, testo, ecc.*)

Oggetti di scena

Abbozza le scene relative ai punti 1-4:

## **Suggerimento 8:**

il video deve essere girato in formato orizzontale e avere una durata massima di 2 minuti. Utilizzane degli estratti nella tua comunicazione, ad esempio sui social media.



88

# Finanze



## Creando un budget per il progetto, scoprirai quanto denaro vuoi raccogliere.

È importante scegliere un importo minimo realistico, perché questo deve essere raggiunto per una chiusura positiva del tuo progetto su eroilocali.ch.

**Attenzione:** se scegli un importo minimo troppo basso, c'è il rischio che tu non riesca a realizzare la tua idea. Tuttavia, se è troppo elevato e non può essere raggiunto, l'intero progetto potrebbe fallire.



Spiegazione  
dell'importo minimo  
e dell'importo  
desiderato

	<b>Importo minimo</b> (di quanto hai bisogno come minimo per realizzare il progetto?)	<b>Importo desiderato</b> (con questo importo puoi realizzare il progetto con tutti gli extra)
<b>Costi del progetto</b> (materiale, affitto, onorari, comunicazione, ecc.)		
+ Grazie (produzione, invio)		
+ Riserva		
+ Tasse* 1,5%		
<b>Totale</b>		

\* Di fornitori terzi per l'esecuzione dei pagamenti

**Arrotondato a CHF 100**

Dovrebbe essere pari ad almeno il 20% dell'importo desiderato. Deve essere raggiunto affinché le donazioni vengano versate.

**Arrotondato a 100 CHF**

Grazie al principio «tutto o niente», è sempre possibile incassare più dell'importo minimo, ma mai meno.

Importo minimo

:

Prezzo dell'grazieo più economico

=

Numero di sostenitori richiesti



**Ce l'hai fatta!** Ora puoi presentare il tuo progetto su **eroilocali.ch**. Scansiona il codice QR per iniziare senza impegno.



Inizia subito!