

Tu ed eroilocali.ch



Chi è l'ideatore del progetto?

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



Chi sei/cosa rappresenti?

Associazione

Società cooperativa

Fondazione

Comunità d'interessi

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

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)*

Aiutanti *(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 promuovano 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.



Suggerimento 4:

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

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
- Collegli di lavoro
- Aziende
- Comuni/istituzioni pubbliche

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, Assemblée comunali, Assemblée 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 grazieo potrebbero desiderare i tuoi sostenitori*).



Idee di grazie

Importante: con l'grazieo di minor valore definisci l'aspettativa di quanto dovrebbe essere donato. Se hai molti grazie sotto i CHF 50, anche le donazioni tenderanno a rientrare in questa fascia.

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 pubblicitari 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)
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.



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

	Importo minimo (di quanto hai bisogno come mini- mo per realizzare il progetto?)	Importo desiderato (con questo importo puoi realizzare il progetto con tutti gli extra)
Costi del progetto (materiale, affitto, onorari, comunicazione, ecc.)		
+ Grazie (produzione, invio)		
+ Riserva		
+ Tasse* 1,5%		
Totale		
* Di fornitori terzi per l'esecu- zione 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 nien- te», 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!