



# CROWDFUNDING E STARTUP: UN BINOMIO IN ASCESA

By StartUp4Life | novembre 6, 2019 | Blog, founding, healthcare, Start Up



Nell'era del digital e delle soft skills, **le startup giocano un ruolo di rilievo nel mercato mondiale dell'innovazione**. Uno dei temi più caldi e centrali per le aziende è la ricerca degli investimenti. Imprenditori e venture capitalist selezionano minuziosamente i progetti più validi su cui investire e non sono facili da convincere o semplicemente da contattare. Per questo ormai da un po' di tempo, alle startup viene affiancato un sistema di finanziamento come quello del **crowdfunding** che **permette di raccogliere i fondi necessari attraverso delle campagne pubbliche**.

Il crowdfunding è un finanziamento di tipo collettivo realizzato online: una serie di persone decide di contribuire a livello economico allo sviluppo di un progetto o di un'iniziativa ritenuta interessante. Questa particolare raccolta fondi trova la sua massima espressione con l'evoluzione della rete che ha permesso di raggiungere grandi quantità di pubblico con un "minimo" sforzo, in particolare nel settore artistico e musicale. Il sistema del crowdfunding, ad esempio, ha permesso a diversi artisti di raccogliere importanti quantità di capitale bypassando le potenti case di distribuzione.

Esistono 4 tipi di crowdfunding:

- *Reward*: consiste essenzialmente in una sorta di baratto: i produttori in cambio della donazione danno una ricompensa ai finanziatori, non per forza in denaro. Può anche essere il prodotto in anteprima o semplicemente una citazione.
- *Donation*: è il modello tradizionale del crowdfunding che utilizzano principalmente onlus e no profit.
- *Lending*: si tratta di un prestito che dovrà essere saldato una volta che l'idea darà i suoi primi frutti.
- *Equity*: È attualmente il sistema più utilizzato dalle start up in Italia: chi acquista le quote, diventa automaticamente socio dell'azienda.

Le startup possono avviare una campagna pubblicitaria sul web e avvalersi di piattaforme digitali per il crowdfunding. Tutto questo deve essere tassativamente accompagnato da una strategia di marketing attraente e funzionale all'idea. Spesso, per convincere la comunità di riferimento a investire sul progetto, vengono presentati bilanci, report statistici e previsioni finanziarie. I numeri però non sono tutto e si rischia di tralasciare altri elementi importanti per la promozione, come la qualità e l'unicità del prodotto, la possibilità di creare un business scalabile a livello internazionale e, non ultimo, un network di contatti affermati per rendere l'idea più credibile. Anche nel panorama dell' healthcare, il tema del crowdfunding ha interessato diverse situazioni imprenditoriali, una di queste è **Fremslife**.

**Fremslife** ( da Frequency Rhythmic Electrical Modulation System) è una startup italiana che si occupa di tecnologie innovative per la salute e il benessere. L'azienda segue tutto il percorso produttivo, dalla progettazione alla commercializzazione degli apparecchi medicali e lavora al fianco dei fisioterapisti per sviluppare soluzioni all'avanguardia, in ottica di riabilitazione funzionale e cura del dolore nelle patologie neurovascolari.

Link: <http://www.startup4life.it/2019/11/06/crowdfunding-e-startup-un-binomio-in-ascesa/>