



# Escape2

## Sprijin pentru dezvoltarea strategiilor tematice de turism rural

### *Modulul 5*

*Accesarea resurselor - finanțare publică, potențial de crowdfunding și atragerea de sponsori corporativi*

[www.escape2project.org](http://www.escape2project.org)



## Program de formare

Cum se dezvoltă cu succes o strategie de înaltă calitate în turismul rural



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418



# Cuprins

## 01 Pentru început, acordați atenție legislației în domeniul turismului

Exercițiul 1 - Cercetați legislația națională

## 02 Aflați mai multe despre actorii financiari interesați (stakeholderi)

Exercițiul 2 – Identificați părțile interesate

## 03 Investiți în educația dvs. financiară

Exercițiul 3 – Test de educație financiară

## 04 Sunteți pregătit să vă finanțați afacerea?

Exercițiul 4 – Identificarea proiectelor de succes finanțate prin activități de crowdfunding

Exercițiul 5 – Alegerea celei mai potrivite soluții de finanțare pentru proiectul dumneavoastră

**How to use these Modules!** These Modules can be adapted, modified, shortened, extended or combined however you think they will work best for you and your students learning. Please respect copyrights, branding and acknowledgement that these resources and materials were developed by ESCAPE 2 with the funding and support of the Erasmus+ European Commission.



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

# Rezultatele învățării

5h sincron  
+  
10h asincron  
(inclusiv analiza  
studiilor de caz)

- Veți învăța cum să identificați părțile interesate și cum să construiți o bază de date cu părțile interesate din domeniul financiar.
- Veți identifica nivelul dvs. de educație financiară și veți fi capabil să îl îmbunătățiți
- Veți obține o înțelegere cuprinzătoare a resurselor financiare necesare, a instrumentelor pe care le puteți utiliza și a instituțiilor care joacă un rol important din punct de vedere financiar.
- Veți învăța despre diferite modele financiare și veți utiliza cunoștințele dobândite pentru a lua decizii financiare pentru propriile proiecte
- Veți fi capabil să analizați și să evaluați studii de caz și să apreciați puncte de vedere alternative



# 01

*Pentru început, acordați atenție  
legislației în domeniul turismului*

# Legislația europeană în domeniul turismului

Reglementarea activității turistice în Europa

[https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/regulation-tourism-activity-europe\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/regulation-tourism-activity-europe_en)

Legislația europeană în domeniul turismului

[https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/european-tourism-legislation\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/european-tourism-legislation_en)

“REInA (**Spațiul european de inovare rurală**) este o platformă pan-europeană deschisă care are ca scop să reunească inițiative inovatoare pentru a sprijini crearea unui nou Spațiu european de inovare rurală.

Obiectivul REInA este de a fi purtătorul de cuvânt al vocilor din zonele rurale europene, promovând dezvoltarea, performanța, afacerile și resursele naturale ale acestora printr-un management corect, ecologic și durabil. De asemenea, sunt prezentate diferite lansări de proiecte, concursuri și alte acțiuni relevante, toate legate de sectorul rural.”

## Exercițiul 1 - Cercetați legislația națională



Faceți o cercetare a legislației naționale pentru a vedea ce tipuri de întreprinderi sunt potrivite pentru zona dumneavoastră, dacă există scutiri de taxe sau alte reglementări (taxe și obligații).

**30 min.**

# 02

*Aflați mai multe despre actorii  
financiari interesați (stakeholderi)*

## Cine ar putea fi parte interesată/stakeholder?

*O parte interesată poate fi orice persoană sau instituție care poate afecta sau poate fi afectată de proiectul sau inițiativa dumneavoastră.*

Aceștia pot fi fie din **interiorul** organizației proiectului, cum ar fi persoanele care lucrează în echipa dumneavoastră, fie din **exterior**, cum ar fi clienții, membrii comunității, creditorii, etc.

Nu toate părțile interesate au aceeași influență asupra proiectului dvs. și nici nu vor fi afectate în același mod ca și ceilalți.

Este o **practică optimă** să aveți o **listă cuprinzătoare a tuturor părților interesate**, deoarece o puteți folosi mai târziu pentru a vă ajuta să definiți inițiativele proiectelor dumneavoastră, indiferent dacă este vorba de comunicare, vânzări, finanțare, etc.

De exemplu, în scopul finanțării, având în vedere că acesta este subiectul pe care îl abordăm acum, este important să știți care sunt persoanele sau grupurile care pot oferi sprijin financiar, la orice nivel. Poate fi vorba de clienții dumneavoastră (prin vânzări sau crowdfunding - vom aborda acest aspect mai târziu), de instituții europene sau naționale care oferă subvenții sau pur și simplu de instituții de creditare, care vor pretinde o rambursare mai târziu.



## Părțile interesate la diferite nivele



- **Organizații sau întreprinderi locale** - care pot sprijini sau crea parteneriate
- **Organisme reprezentative ale grupurilor de interese** - sindicatul producătorilor agricoli, proprietari de terenuri, administratori de păduri, comunități rurale locale, întreprinderi rurale
- **Grupuri de acțiune locală, etc.**

Consultați [LAG Database](#).



- **Rețelele rurale naționale ("RNR")** - "funcționează în fiecare stat membru al UE pentru a sprijini și consolida obiectivele de dezvoltare rurală definite în programele de dezvoltare rurală (PDR). RNR permit și facilitează schimbul și învățarea între toți partenerii implicați în punerea în aplicare a politicii de dezvoltare rurală: autoritățile publice, partenerii economici și sociali și organismele relevante care reprezintă societatea civilă".
- **Strategia națională de turism**

## Actorii implicați la nivel european care oferă finanțare, 2021-2027 (1/3)

Mecanismul de redresare și reziliență (MRR)	Așa cum sunt definite în planurile naționale de redresare și reziliență
Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR) și Fondul de Coeziune	<p><b>FEDR:</b> investiții pentru consolidarea sustenabilității în ceea ce privește durabilitatea și sustenabilitatea socio-economică și reziliența turismului pe termen lung, transformând sectorul prin învățarea din soluții inovatoare;</p> <p><b>Fondul de coeziune:</b> investiții legate de turism în domeniul mediului și al rețelelor transeuropene de transport, în special în regiunile cu o economie puternic dependentă de turism</p>
Fondul Social European Plus (FSE+)	Acțiuni de sprijinire a măsurilor de ocupare a forței de muncă, printre care se numără sprijinul pentru tranziția ecologică și digitală prin stimularea investițiilor în locuri de muncă și oportunități de calificare.
Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală (FEADR)	Investiții legate de turism incluse în planurile strategice naționale în cadrul politicii agricole comune.
Fondul european pentru afaceri maritime, pescuit și acvacultură (FEPAM)	Proiecte legate de turism, cum ar fi ecoturismul, turismul pescăresc, gastronomia locală (restaurante cu preparate din pește și fructe de mare), cazare, trasee turistice, scufundări, precum și sprijinirea parteneriatelor locale în domeniul turismului în zona de coastă.



## Actorii implicați la nivel european care oferă finanțare, 2021-2027 (2/3)

Programul LIFE	Proiecte durabile din punct de vedere ecologic și legate de turism, în special cele care vizează reducerea emisiilor de dioxid de carbon prin eficiență energetică sau energie din surse regenerabile; proiecte care "îmbină" măsurile de adaptare la schimbările climatice cu turismul.
HORIZON Europe (Orizont Europa)	Dezvoltarea de noi abordări, concepte și practici pentru turismul cultural, turismul accesibil și incluziv (activități de cercetare în domeniul 2: Cultură, creativitate și societate incluzivă).
Programul „Europa creativă”	Programul "Capitalele europene ale culturii"; proiecte sau platforme de cooperare, inclusiv evenimente culturale sub formă de festivaluri de muzică sau de arte ale spectacolului; festivaluri de film și târguri; brandingul orașelor prin cultură; dezvoltarea aspectelor creative ale turismului cultural durabil și ale sectoarelor de design și de modă, precum și promovarea și reprezentarea acestor sectoare în afara UE.
Erasmus+	Proiecte care vizează mobilitatea, dezvoltarea competențelor și consolidarea capacităților pentru angajabilitatea tinerilor în sectorul turismului, competențe digitale în domeniul patrimoniului cultural, horeca și inovarea în cercetarea turistică.
Fondul pentru o tranziție justă	IMM-urile din sectorul turismului: investiții în capital fix sau în active. Sprijinirea diversificării activității economice, crearea de noi oportunități de afaceri și sprijinirea cetățenilor pentru a se adapta la o piață a muncii în schimbare.

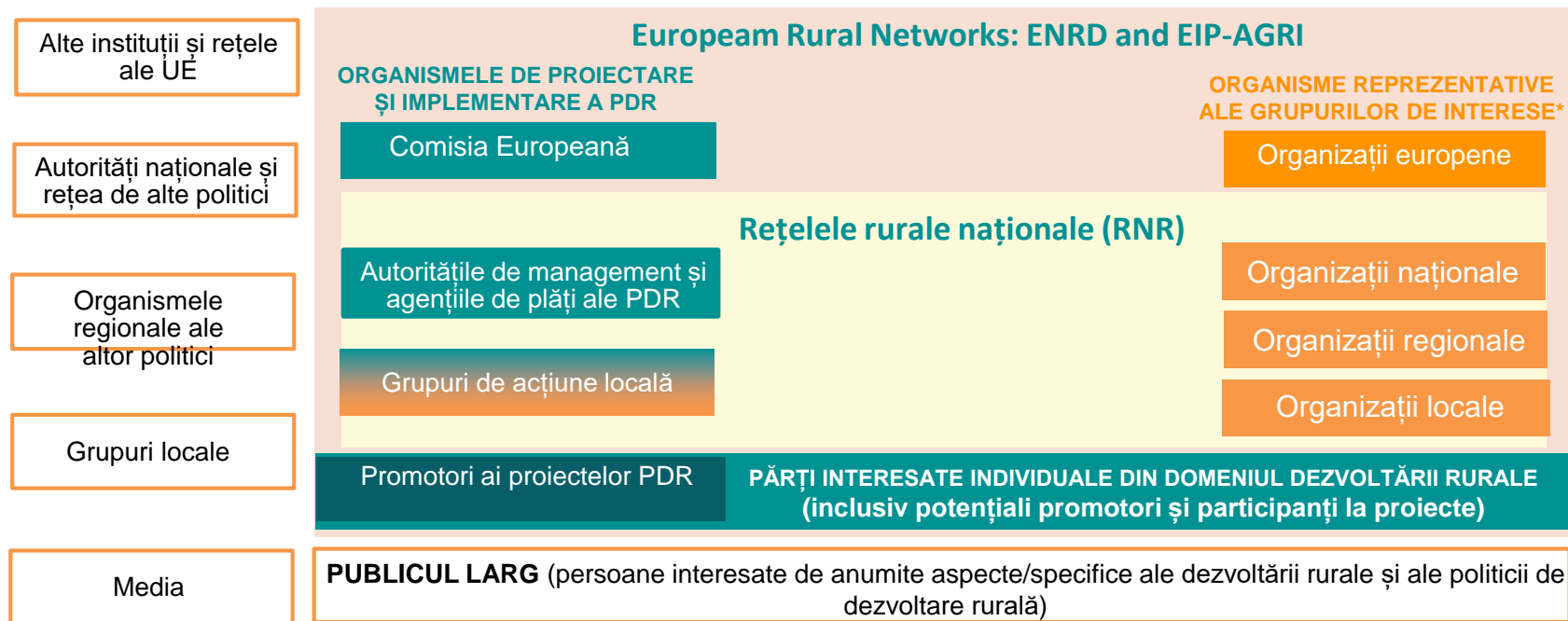


## Actorii implicați la nivel european care oferă finanțare, 2021-2027 (3/3)

Programul Europa digitală	Crearea de spații de date: Spațiul european comun de date privind patrimoniul cultural - sprijinirea transformării digitale a sectorului cultural din sectorul patrimoniului; crearea de spații de date: mobilitate - sprijin pentru interoperabilitate; Rețeaua centrelor europene de inovare digitală - sprijin pentru IMM-urile din turism în transformarea digitală.
Programul Piața Unică	Creșterea competitivității întreprinderilor din sectorul turismului, în special a IMM-urilor, și sprijinirea accesului acestora la piețe.
InvestEU	Investiții pentru consolidarea competitivității, a sustenabilității și a lanțurilor valorice din turism; măsuri durabile, inovatoare și digitale care ar putea contribui la reducerea influenței sectorului asupra climei și mediului.
Sprijin din partea Băncii Europene pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	Cadrul incluziv al turismului - investiții în hoteluri și turoperatori; cadrul integrat pentru patrimoniul cultural - proiecte situate în apropierea sau în interiorul unui sit de patrimoniu cultural, marketing mai eficient, gestionare și operare durabilă, conectivitate și accesibilitate, calitatea și disponibilitatea facilităților, infrastructură municipală și proiecte care fac legătura directă între ele; consultanță pentru întreprinderile mici - sprijin pentru IMM-urile din turism prin intermediul rețelei de consilieri și consultanți BERD.



## Rețele rurale și părți interesate



Sursă:

European Network for Rural Development

[https://enrd.ec.europa.eu/networking/stakeholder-involvement\\_en](https://enrd.ec.europa.eu/networking/stakeholder-involvement_en)

\* Aceste organizații reprezintă partenerii socio-economici, societatea civilă, institutele de cercetare și furnizorii de servicii de consultanță.

## Exercițiul 2 – Identificați părțile interesate

Gestionarea părților interesate vă poate ajuta să vă asigurați că proiectele dvs. sunt realizate cu succes atunci când altele ar putea eșua.

Vă ajută să țineți cont de toți cei care au un impact semnificativ asupra unei decizii sau care ar putea fi afectați de aceasta.

Identificarea persoanelor care au diferite niveluri de contribuție și de interes în proiectele dvs. vă poate ajuta să armonizați deciziile.

Faceți un brainstorming și întocmiți o listă cuprinzătoare a părților interesate potențiale pentru proiectul sau afacerea dumneavoastră.



**30-60 min.**

## Exercițiul 2 - Ghid pentru identificarea părților interesate

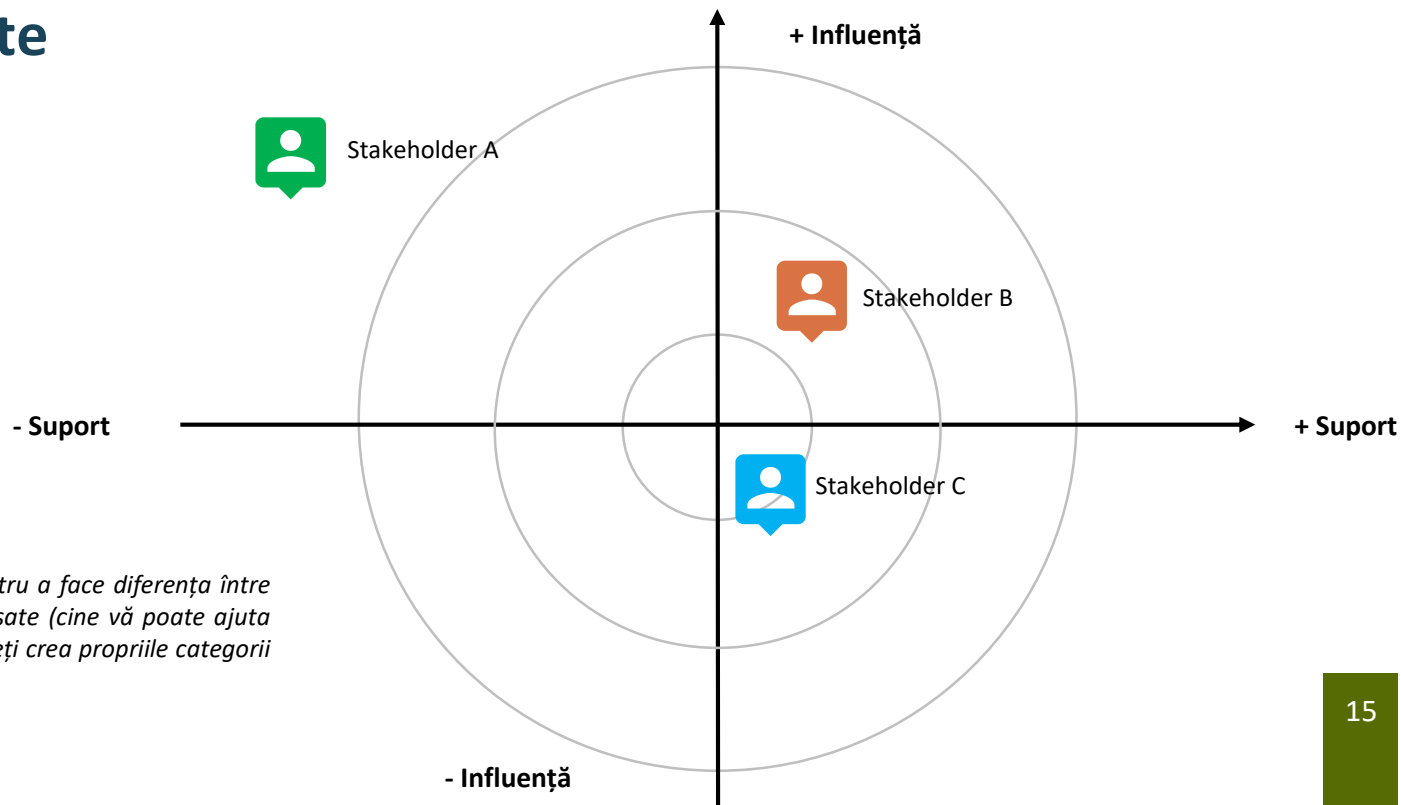
Alcătuți lista de părți interesate răspunzând la următoarele întrebări:

1. Cine va fi impactat de această afacere?
2. Cine va fi responsabil sau răspunzător pentru această afacere?
3. Cine va avea autoritate decizională asupra activității?
4. Cine poate sprijini sau împiedica activitatea?
5. Cine a mai fost implicat într-o astfel de activitate?

### Exemple de părți interesate/stakeholderi:

- Clienți
- Lideri
- Acționari
- Participanți
- Guverne
- Comunitatea
- Directorii executivi
- Parteneriate
- Asociații profesionale
- Colegii de muncă
- Furnizori
- Presa
- Grupuri de interese
- Analști
- Publicul larg
- Potențiali clienți
- Principalii contribuitori
- Consilieri-cheie

## Sugestie pentru exercițiul 2: Reprezentarea vizuală a părților interesate



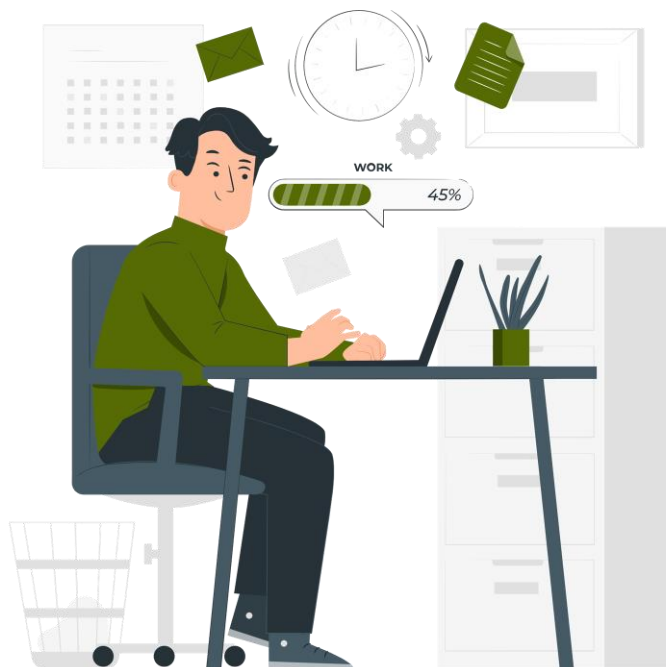
*Puteți folosi culori pentru a face diferența între tipurile de părți interesate (cine vă poate ajuta cu finanțele etc.) - puteți crea propriile categorii de părți interesate!*



# 03

*Investiți în educația dvs. financiară*

## Exercițiul 3 – Test de educație financiară



Testați-vă cunoștințele financiare și nivelul de înțelegere a acestora printr-un mic test (testul PISA, elaborat de OCDE).

Fiecare întrebare reprezintă un nivel înregistrat în ceea ce privește pregătirea financiară (de la 1 la 5) și oferă o explicație, pentru ca dumneavoastră să vă autoevaluați competențele financiare.

**15 min.**

(3 min / întrebare)

# 04

*Sunteți pregătit să vă finanțați  
afacerea?*

# Costurile de funcționare a unei întreprinderi



O afacere poate avea diverse cerințe financiare, acestea fiind câteva exemple (desigur, depinde de tipul de afacere):

- **Finanțarea dezvoltării** (analiză de fezabilitate, prototipuri etc.)
- **Costurile directe ale produsului** (achiziționarea materiilor prime necesare pentru producție)
- **Costuri generale de gestionare și administrare:** de la costuri de marketing, juridice sau de proprietate sau drepturi intelectuale, distribuție, consumabile de birou, costuri de călătorie și cazare, asigurări, utilități, contabilitate etc.
- **Costuri de personal:** directe (salarii, impozite) sau indirecte
- **Echipamente și utilaje** - necesare pentru producție sau pentru activitatea zilnică a afacerii.

Și lista poate continua - evaluarea resurselor financiare și a fluxului potențial este o componentă esențială a unui plan de afaceri (a se vedea modulul III).

## Modalități de finanțare a afacerii

**Surse de fonduri** (lista cuprinde surse comune și nu se limitează la elementele menționate)

- Fonduri personale, prieteni și familie
- Concursuri
- Programe de accelerare
- Subvenții
- Investitori privați
- Fonduri de capital de risc
- Crowdfunding
- Strângere de fonduri online
- Finanțarea UE (de exemplu, Orizont/Horizon)
- Împrumuturi bancare
- Fonduri de impact (pentru întreprinderi sociale)
- Scontarea facturilor / factoring
- Leasing

Ar putea exista scutiri fiscale pentru anumite sectoare de activitate.  
Verificați reglementările fiscale naționale.

Obținerea mai multor informații despre oportunitățile de finanțare pentru afacerea dumneavoastră vă poate ajuta să identificați alte părți interesate potențiale.

Caracterul adecvat al unei opțiuni de finanțare depinde de parcursul afacerii, de dimensiunea acesteia și de nivelul de cunoștințe și competențe al proprietarului și al echipei. De asemenea, depinde și de piață.

## Ce este crowdfunding-ul?

Crowdfunding este definit ca fiind un grup de persoane care finanțează un proiect sau o afacere, în locul unuia sau a doi investitori majori.

Există patru tipuri de crowdfunding:

- **Bazat pe donații** - oameni (backers) care finanțează un proiect/campanie/afacere fără a aștepta nimic în schimb: pentru că au mijloacele necesare, se identifică cu cauza sau obiectivele dumneavoastră etc.
- **Bazat pe împrumut** (peer to peer lending) - banii plătiți urmează să fie returnați cu o dobândă.
- **Bazat pe recompense** - susținătorii primesc ceva în schimbul donațiilor lor (un produs, un serviciu, o reducere etc.).
- **Bazat pe acțiuni** - susținătorii primesc o parte din afacere în schimbul finanțării (este un tip de investiție).

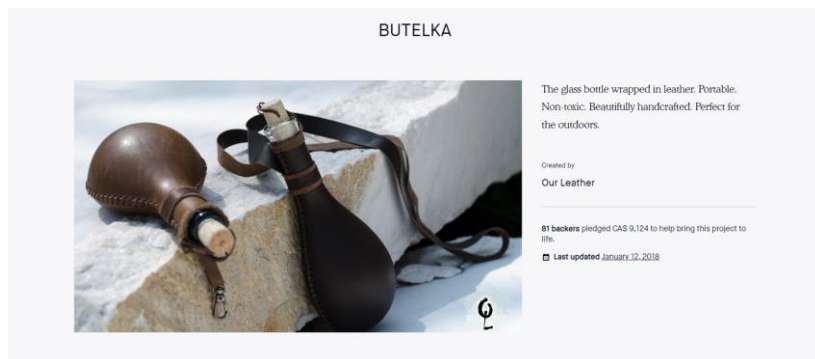
Crowdfunding astăzi, mâine,  
împreună



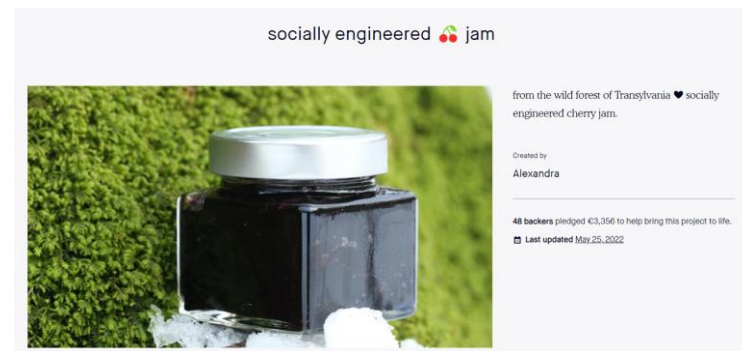
## Accesarea potențialului de crowdfunding

Există diverse platforme disponibile care oferă servicii de crowdfunding.

Iată câteva exemple de finanțare prin crowdfunding a unor afaceri sau inițiative mici și locale pe platforma Kickstarter:



[https://www.kickstarter.com/projects/1539404941/butelka-0?ref=discovery\\_location\\_distance](https://www.kickstarter.com/projects/1539404941/butelka-0?ref=discovery_location_distance)



<https://www.kickstarter.com/projects/459322854/socially-engineered-jam/description>

## Exercițiul 4 – Identificarea proiectelor de succes finanțate prin activități de crowdfunding



**Ce platforme de crowdfunding cunoașteți?** Dacă nu cunoașteți niciuna, faceți o scurtă cercetare pentru a găsi platformele de crowdfunding care sunt folosite de întreprinderile din zona/țara dumneavoastră.

**Puteți identifica proiecte în domeniul dezvoltării rurale care au avut succes?** Dacă da, care credeți că au fost factorii care au dus la succesul lor? Dacă nu, alegeți un proiect de succes care v-a atras atenția prin abordarea sa - care au fost aspectele care au ieșit în evidență?

**45 min.**



## Ce sunt sponsorii corporativi?

Sponsorii sunt organizații, persoane sau companii care își oferă sprijinul pentru inițiativa/proiectul dumneavoastră, așteptând în schimb promovarea mărcii, serviciilor sau produselor sale. Există mai multe tipuri de sprijin care se pot dovedi utile pentru afacerea dvs. și care au un impact asupra bugetului proiectului:

- **Financiar** - un sponsor va oferi bani în schimbul promovării produselor sau serviciilor sale.
- **Publicitate** - oferind expunere pentru proiectul dumneavoastră. Acest tip de sponsorizare poate fi benefic pentru companiile sau organizațiile care nu au bugetul necesar pentru a concepe o campanie de amploare sau pentru a ajunge la un public numeros. Sponsorul poate include proiectul dvs. într-o campanie media, la evenimente, în știri etc.
- **Promoțional** - definit de un sponsor care are un număr mare de urmăritori sau o platformă de social media, care vă poate promova proiectul în schimbul unei taxe, a unor produse sau servicii gratuite (barter) etc.
- **In-kind** - va oferi produse sau servicii pentru inițiativa/proiectul dvs. și astfel va face cunoscute acele produse sau servicii.

## Despre obținerea de sponsorizări corporative

1. **Începeți cu întrebarea:** Ce beneficii pot oferi în schimb, potențialilor sponsori?
2. **Identificați potențialii sponsori** care au ceva în comun cu proiectul dumneavoastră, un interes, obiective, grup țintă, etc. Puteți începe prin a căuta companii care sunt cunoscute în mod obișnuit de către segmentul dumneavoastră de public.
3. **Creați un pitch** (invitația dvs. de colaborare) și personalizați-l pentru sponsor, incluzând referințe personalizate la interesele dvs. comune. Asigurați-vă că pitch-ul dvs. este concis, ușor de înțeles și captivant - este posibil ca sponsorii să nu vă ofere prea mult timp pentru a discuta detaliile.
4. **Contactați companiile** - în mod ideal, propuneți o întâlnire, astfel încât să puteți discuta liber pe această temă.
5. **Faceți publice relațiile dvs. de afaceri** -Comunicați public sponsorizările pentru a vă consolida credibilitatea și a da dovadă de transparență.
6. **Respectați-vă promisiunile**
7. Oferiți o **soluție de risc minim** în cazul în care lucrurile nu merg așa cum ați planificat (de exemplu: oferiți anumite beneficii, oferiți o ofertă de probă etc.), mai ales dacă este o relație nouă - astfel încât sponsorul să poată testa condițiile.
8. **Follow-up** - asigurați un follow-up cu un e-mail/mesaj care să rezume propunerea dvs. sau faceți un follow-up pentru a menține actualizată această legătură.

## Crearea unei propuneri de sponsorizare

1. **Spuneți povestea proiectelor dumneavoastră, descrieți ceea ce faceți** - folosiți această oportunitate pentru a ieși în evidență și pentru a crea o conexiune emoțională, descrieți-vă misiunea, de ce faceți o astfel de activitate.
2. **Descrieți caracteristicile publicului țintă** - fiți succint.
3. **Descrieți beneficiile oferite**, ce puteți oferi și ce poate fi relevant.
4. **Propuneți suma de bani** - fiți precis și transparent, nu vă subapreciați. În mod ideal, puteți propune o sponsorizare pe un an, și nu doar pe un eveniment.
5. **Găsiți persoana potrivită pe care să o abordați în cadrul companiei** - ar putea fi cineva din conducere, relații publice sau marketing.
6. **Abordați prin conversație** - chiar dacă primiți un răspuns negativ, este important să mențineți relația, nu se știe niciodată când poate apărea o oportunitate. În cazul în care sponsorul este deschis la o comunicare viitoare, puteți programa întâlniri pentru a recupera timpul pierdut sau pentru a prezenta evoluția proiectelor dumneavoastră, puteți trimite un buletin informativ - personalizați comunicarea în funcție de ceea ce se potrivește cel mai bine nevoilor dumneavoastră și ale sponsorului.

## Exercițiul 5 – Alegerea celei mai potrivite soluții de finanțare pentru proiectul dumneavoastră



Ce oportunități considerați că există pentru a progresa în ceea ce privește afacerea/proiectul? Cum ați gestiona nevoia de finanțare? Ce idei sau acțiuni recomandați?

**Alegeți o idee sau aplicați-o la propria dvs. afacere!**

- Amenajarea unei mori, care să poată fi vizitată
- Confectionarea de lumânări
- Fermă destinată terapiei asistată de cai
- Plimbare cu lama
- Învățarea meșteșugurilor
- Cazare într-o casă tradițională
- Magazin de antichități / magazin local de produse handmade
- Vizitați și faceți fotografii într-un câmp pitoresc de lavandă

**30 min.**

## *Referințe și resurse adiționale*

# Referințe

- 01 The regulation of tourism activity in Europe. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from [https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/regulation-tourism-activity-europe\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/regulation-tourism-activity-europe_en)
- 02 *European tourism legislation. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs.* Retrieved October 21, 2022, from [https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/european-tourism-legislation\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/business-portal/understanding-legislation/european-tourism-legislation_en)
- 03 *Rural European Innovation Area. REInA.* (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://reina.startupole.eu/>
- 04 *What is a stakeholder? how to identify, analyze and manage project stakeholders.* Project Management Docs. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.projectmanagementdocs.com/blog/what-is-a-stakeholder-how-to-identify-analyze-and-manage-project-stakeholders/#axzz7dLKOqZzo>
- 05 *How to create a stakeholder management plan [+ templates].* Paymo. (2022, September 16). Retrieved October 21, 2022, from <https://www.paymoapp.com/blog/stakeholder-management-plan/>
- 06 *Stakeholder map.* WRKSH.tools. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://wrkshp.tools/tools/stakeholder-map>
- 07 *Guide on EU funding for Tourism.* Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from [https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/funding-guide\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/funding-guide_en)
- 08 *Stakeholder involvement.* The European Network for Rural Development (ENRD) - European Commission. Retrieved October 21, 2022, from [https://enrd.ec.europa.eu/networking/stakeholder-involvement\\_en](https://enrd.ec.europa.eu/networking/stakeholder-involvement_en)



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

# Referințe

- 09 *Financial literacy test - pisa*. OECD. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://www.oecd.org/pisa/test/financialliteracytest/>
- 10 *Outputs - inside-T project. Inside*. (2022, February 24). Retrieved October 21, 2022, from <https://insidetproject.eu/outputs-3/>
- 11 *The basics of crowdfunding for your business*. Business News Daily. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://www.businessnewsdaily.com/4134-what-is-crowdfunding.html>
- 12 Heritage Center. (n.d.). *How to get event sponsors: Creative ways to find sponsorship*. Heritage Center. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.earlebrown.com/how-to-get-event-sponsors/>
- 13 Social Tables. (2021, August 26). *How to get sponsors for an event: The Complete Guide*. Social Tables. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.socialtables.com/blog/event-planning/how-to-get-sponsors-for-event/>
- 14 Gumpel, E. (2010, February 24). *How to attract corporate sponsors*. Entrepreneur. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.entrepreneur.com/leadership/how-to-attract-corporate-sponsors/217913>
- 15 *Ministerul investițiilor și proiectelor europene*. (n.d.). Retrieved October 21, 2022, from <https://mfe.gov.ro/>



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

# Resurse adiționale

- S.O.S. Romanian Tourism (Solutions for Organizing and Supporting Romanian Tourism)  
<https://incomingromania.org/industry/solutii-organizare-sustinere-turismului-romanesc-alianta-pentru-turism/>
- Romanian Network for Rural development projects
  - [https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/en?project\\_keywords\\_filter=All&project\\_country=19296&field\\_enrd\\_prj\\_measure\\_tid=All&field\\_enrd\\_prj\\_focus\\_area\\_tid=All&f%5B0%5D=sm\\_enrd\\_eu\\_countries%3ARomania](https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/en?project_keywords_filter=All&project_country=19296&field_enrd_prj_measure_tid=All&field_enrd_prj_focus_area_tid=All&f%5B0%5D=sm_enrd_eu_countries%3ARomania)
  - [https://enrd.ec.europa.eu/country/romania\\_en](https://enrd.ec.europa.eu/country/romania_en)
- IMM INVEST <https://www.imminvest.ro/>
- How to identify stakeholders <https://www.projectmanagementdocs.com/blog/what-is-a-stakeholder-how-to-identify-analyze-and-manage-project-stakeholders/#axzz7dLKOqZzo>
- Smart Villages Portal [https://enrd.ec.europa.eu/smart-and-competitive-rural-areas/smart-villages/smart-villages-portal\\_en](https://enrd.ec.europa.eu/smart-and-competitive-rural-areas/smart-villages/smart-villages-portal_en)
- PNDR 2021-2027 <https://www.smart.org.ro/pndr-2021-2027/>
- Search for European funding by type of organisation, field and subfield of funding: <https://www.fonduri-structurale.ro/fisa-proiect/cautare>
- <https://www.startupcafe.ro>
- <https://www.btstup.ro/>
- <https://startarium.ro/>
- Ministry of Tourism <http://turism.gov.ro/web/programe-si-strategii-2/>



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418





# Escape2



<https://www.facebook.com/escape2project>

[www.escape2project.org](http://www.escape2project.org)

**Vă mulțumim  
pentru atenție!**

Sesiune de Q&A



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418



# Escape2

## Parteneri de proiect



<https://www.facebook.com/escape2project>

[www.escape2project.org](http://www.escape2project.org)

## Modul complet Felicitări!

*Următorul este modulul 6  
Conectarea la colaborări și comunități:  
potențialul co-working-ului și noile  
metodologii pentru colaborări creative,  
definirea criteriilor și a instrumentelor de  
succes*



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418