



Escape2



Program de formare

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

Modulul 5 Accesarea resurselor - finanțare publică, potențial de crowdfunding și atragerea de sponsori corporativi

www.escape2project.org

Cum se utilizează aceste module. Aceste module pot fi adaptate, modificate, scurtate, extinse sau combinate în funcție de cum va funcționa cel mai bine pentru formator și pentru cursanți. Vă rugăm să respectați drepturile de autor, brandingul și recunoașterea faptului că aceste resurse și materiale au fost dezvoltate de ESCAPE 2 cu finanțarea și sprijinul Comisiei Europene Erasmus+.

MODULUL 5 | Accesarea resurselor - finanțare publică, potențial de crowdfunding și atragerea de sponsori corporativi

Evaluare: Test cu variante multiple de răspuns

01	De ce este important să verificați legislația națională înainte de a începe o afacere?	<p>a. Ajută la elaborarea planului de afaceri.</p> <p>b. Ajută la găsirea de soluții de finanțare.</p> <p>c. Este utilă în cazul în care este implicată într-un litigiu.</p> <p>d. Pentru a verifica tipurile de întreprinderi potrivite, dacă există scutiri fiscale, impozite și alte obligații.</p>
02	Când ar trebui să identificați stakeholderii?	<p>a. Când vă deschideți afacerea.</p> <p>b. În primul rând atunci când vă planificați afacerea, apoi actualizați lista în mod continuu.</p> <p>c. Înainte de a solicita un împrumut.</p> <p>d. Înainte de a participa la evenimente de networking.</p>
03	Ce este un stakeholder financiar?	<p>a. O persoană sau o instituție care gestionează resursele financiare ale afacerii dumneavoastră.</p> <p>b. Orice persoană sau instituție care poate oferi sprijin financiar pentru proiectul sau inițiativa dumneavoastră, la orice nivel.</p> <p>c. Orice instituție de credit care poate împrumuta bani pentru afacerea dvs.</p> <p>d. Orice instituție căreia afacerea dvs. trebuie să îi plătească, pentru a acoperi taxele și serviciile.</p>

04	Care dintre următoarele reprezintă costuri de funcționare a unei întreprinderi?	<ul style="list-style-type: none"> a. Salarii și impozite b. Utilități și articole de birou c. Organizarea unui studiu de cercetare de piață d. Toate variantele de mai sus
05	De ce depinde caracterul adecvat al unei opțiuni de finanțare?	<ul style="list-style-type: none"> a. Stadiul în care se află întreprinderea b. Cunoștințele și competențele echipei c. Dimensiunea întreprinderii d. Tendințele actuale de pe piață e. Toate variantele de mai sus
06	Cum funcționează crowdfunding-ul bazat pe compensații?	<ul style="list-style-type: none"> a. Persoanele care oferă bani pentru a susține afacerea primesc în schimb un produs, un serviciu sau o reducere. b. Persoanele care sprijină afacerea primesc în schimb o parte din afacere. c. Cele mai mari donații sunt recompensate cu o colaborare în cadrul afacerii. d. Se bazează pe recompensa internă dată de alinierea la obiectivul afacerii.
07	Ce sunt sponsorii?	<ul style="list-style-type: none"> a. Organizații sau persoane care se oferă voluntar să vă promoveze proiectul, fără a aștepta nimic în schimb. b. Persoane care lucrează în echipa dumneavoastră. c. Persoane sau organizații care vă finanțează proiectul sau afacerea. d. Organizații, persoane sau companii care oferă sprijin pentru inițiativa/proiectul dumneavoastră, așteptând în schimb promovarea mărcii, serviciilor sau produselor sale.
08	Ce este un sponsor promoțional?	<ul style="list-style-type: none"> a. O organizație sau o persoană care planifică și organizează o campanie publicitară pe care să o folosiți pentru a vă promova proiectul/inițiativa. b. O organizație sau o persoană 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). c. O organizație sau un sponsor care va oferi produse sau servicii pentru inițiativa/proiectul dvs. și, astfel, va răspândi conștientizarea cu privire la acele produse sau servicii.

09		d. O organizație sau o persoană care oferă o reducere pentru a vă promova proiectul/inițiativa.
	De ce este important să abordăm sponsorii prin dialog?	<p>a. Pentru a avea o relație mai personalizată și pentru a pune bazele unei comunicări viitoare.</p> <p>b. Pentru a construi o relație de prietenie de lungă durată.</p> <p>c. Pentru a vă asigura că vor accepta propunerea.</p> <p>d. Pentru a planifica un acord informal.</p>
10	Ce faceți dacă lucrurile nu merg așa cum ați planificat, în contextul unei sponsorizări?	<p>a. Renunțați și nu mai contactați sponsorul.</p> <p>b. Adresați o plângere oficială sponsorului.</p> <p>c. Luați legătura cu alte întreprinderi de pitching pentru a le cunoaște experiențele.</p> <p>d. Oferiți o soluție de risc minim în cazul în care lucrurile nu merg așa cum ați planificat (de exemplu: oferirea unor beneficii gratuite, oferirea unei oferte de probă etc.), mai ales dacă este o colaborare nouă - pentru ca sponsorul să poată testa condițiile.</p>

Parteneri de proiect

