

CROWDFUNDINGOWE KNOW-HOW

Cześć!

Cieszę się, że interesujesz się crowdfundingiem! Mam nadzieję, że zaciekał Cię odcinek podcastu Małej Wielkiej Firmy z moim udziałem. W tym dokumencie przygotowałem dla Ciebie kilka istotnych, moim zdaniem informacji, które pozwolą Tobie lepiej przygotować się do Twojej kampanii finansowania społecznościowego. Jeśli masz dodatkowe pytania, skontaktuj się ze mną. Już wkrótce wystartuje też strona crowdhow.pl, na której znajdziesz przydatne wskazówki i informacje ze świata crowdfundingu!

Jakub Sobczak

PolakPotrafi.pl

CrowdHow.pl

MAM POMYSŁ, POTRZEBUJĘ PIENIĘDZY – JAK ZACZAĆ?

Na samym początku spisz sobie ten pomysł na kartce i zastanów się, czy jest to coś, o czym możesz mówić publicznie. Co mam na myśli? Crowdfunding nie zawsze jest odpowiednim narzędziem finansowania – sprawdź, czy to coś dla Ciebie. Pamiętaj, że kluczem do sukcesu jest społeczność, a żeby mogła ona Tobie zaufać, musisz ją szanować. Społeczność doceni Twoją otwartość i przejrzystość kampanii, a jeśli tego zabraknie – nie sfinansuje Twojego Projektu. Jeśli zatem nie chcesz publicznie mówić o swoim projekcie, z różnych powodów (np. brak patentu itp.) zastanów się czy to odpowiednie narzędzie dla Ciebie.

Jeśli stwierdzisz, że to odpowiednie narzędzie, zastanów się nad wykonalnością swojego pomysłu. Zadaj sobie następujące pytania:

- Czy można to w ogóle zrealizować? Czy ktoś to już zrobił przede mną?
- Czy wiem jak to zrobić?
- Czy jestem w stanie podołać realizacji celu Projektu, jeśli otrzymam finansowanie?
- Czy jestem w stanie zbudować zespół osób, które mi pomogą w realizacji Projektu?

Jeśli Projekt jest wykonalny i możesz powiedzieć, że wiesz jak go zrealizować w przypadku otrzymania środków – jesteś na dobrej drodze!

BUDŻET

Jak dobrać kwotę docelową kampanii? Przede wszystkim, zastanów się ile pieniędzy naprawdę potrzebujesz. Uwzględnij przy tym sposób rozliczenia się z podatków, koszty realizacji projektu, nagród oraz prowizję (jeśli występuje) portalu.

Na wielu portalach kwoty minimalne często są przekraczane, np. na PolakPotrafi.pl średnio projekty osiągają ok 126% zakładanej kwoty, a rekordziści zgromadzili ponad 1000%. Stąd też istotne jest aby kwota docelowa była kwotą minimalną potrzebną do realizacji celu projektu, ale przy okazji warto przemyśleć jak urozmaicisz projekt, gdy otrzymasz więcej niż 100% finansowania.

Zerknij na następujące, udane projekty i zerknij na nagrody – może coś Ciebie zainspiruje?

- <https://polakpotrafi.pl/projekt/igranie-z-gruzem>
- <https://polakpotrafi.pl/projekt/secret-service>
- <https://polakpotrafi.pl/projekt/team-zuom>

PODATKI

Jak rozliczyć się z podatków? Zwróć uwagę, że jeśli rozliczasz się na działalność gospodarczą / spółkę, może zająć konieczność zapłacenia podatku VAT i CIT, co może znacząco obciążyć Twój budżet. W przypadku rozliczenia na osobę fizyczną – konieczne jest wpisanie kwoty nadwyżki nad kosztami (dokumentuj koszty!) do corocznej deklaracji PIT w pozycji „Przychody z innych źródeł”. Nie traktuj tego co piszę jednak jako porady podatkowej, zapytaj swojego księgowego, skontaktuj się z Krajową Informacją Skarbową lub spytaj w swoim Urzędzie Skarbowym.

ZRÓB RESEARCH

Po ustaleniu potrzebnej kwoty, ale zanim zaczniesz planować cokolwiek, przejrzyj platformy crowdfundingowe w poszukiwaniu podobnych do Twojego, udanych projektów. Zrób sobie ich listę, spisz w Excelu jakie były najpopularniejsze nagrody (kwota, treść, liczba wspierających).

Przejrzyj też trwające projekty na platformach, znajdź przynajmniej 3, które Cię zaintrygują, a z nich wybierz przynajmniej jeden, który najbardziej wzbudzi Twoje zainteresowanie. Zobacz film promocyjny, przeczytaj opis, przejrzyj nagrody, wybierz tę która Ci odpowiada i wesprzyj Projekt. Jeśli faktycznie wesprzesz dowolną, wybraną przez siebie kampanię, wydarzy się 5 rzeczy:

- uszczęśliwisz kogoś,
- dowiesz się jak przebiega proces wsparcia,
- jeśli choć przez chwilę zastanowisz się nad tym jaką kwotę wybrać i czy warto zaufać – lepiej przygotujesz swoją kampanię,
- odczujesz na własnej skórze jaki proces myślowy przechodzi każdy wspierający zanim zdecyduje się wpłacić,

- zwiększysz swoje szanse na powodzenie dwukrotnie.

Research jest bardzo ważnym elementem przed startem kampanii. Dzięki niemu nie tylko dowiesz się co ludzie najchętniej wspierają, ale także zbudujesz sobie listę dobrze przygotowanych i udanych projektów. Do takich projektodawców można się odezwać z prośbą o podanie do ich społeczności informacji o Twoim Projekcie. Warto również przygotować dla takich osób specjalną nagrodę – nagrody można dodawać również w trakcie trwania kampanii.

PROJEKT NA PORTALU TO NIE POCZĄTEK KAMPANII

Nie rozpoczynaj kampanii crowdfundingowej od uruchomienia Projektu na portalu! Zbuduj społeczność przed startem kampanii po to, by tylko czekała aż uruchomisz Projekt i mogła wesprzeć go na początku. Projekty, które zdobywają przynajmniej 30% finansowania w ciągu pierwszych 48 godzin po uruchomieniu mają znacznie większe szanse na sukces.

POLICZ TO!

Zakładając, że potrzebujesz zebrać 30 000zł, 30% tej kwoty to 9 000 zł. Na PolakPotrafi.pl średnią wpłatą jest 110zł, ale najczęstszą jest 60zł. Wybierz nagrodę, która Twoim zdaniem będzie najpopularniejsza i policz ilu wspierających potrzebujesz na start. Zakładając, że najpopularniejszą nagrodą będzie ta za 60zł, potrzebujesz $9\ 000\ \text{zł} / 60\ \text{zł} = 150$ osób, albo np. 90 wspierających po 60 zł i 30 po 110 zł. Nie oznacza to, że Twój fanpage na facebooku ma mieć 150 lajków. Oznacza to, że tyle osób musi wpłacić, a żeby to przeliczyć na liczbę osób, które należy zgromadzić przed startem kampanii, należy uwzględnić konwersję. Jeśli budujesz tylko listę mailingową przed startem Projektu np. na swojej stronie, na landing page, czy bezpośrednio na facebooku – załóż, że konwersja z osób zapisanych w ten sposób wyniesie nie więcej niż 5%. Oznacza to, że Twoja lista powinna mieć przynajmniej 3 000 zapisanych adresów email ($3000 * 5\% = 150$), aby ze sporym prawdopodobieństwem powiedzieć, że 150 osób wesprze na początek kampanię.

Nic jednak nie zastąpi osobistych spotkań – konwersja na wpłaty z takich spotkań w ekstremalnych przypadkach sięgała nawet 80%, ale w większości przypadków jest to ponad 30%. Warto zatem „wyjść do ludzi”, spotkać się ze swoimi przyszłymi wspierającymi i np. dać im możliwość przetestowania prototypu, zadania pytań, czy przekazania feedbacku, a przy okazji poprosić o kontakt.

STWÓRZ FILM PROMOCYJNY

Pierwsza rzecz, którą widzi wspierający, to Twój film promocyjny – przyłóż się do niego. Jaki powinien być? Zerknij:

- Nie za długi, max. 3-3,5 minuty.
- Pokaz slajdów to nie film!
- Najważniejsze jest pierwsze 30 sekund – przekaz cel projektu na początku!
- Pokaż chociaż jedną nagrodę.
- Krótki scenariusz, jeśli nie masz pomysłu:
 - Kim jesteś, jaki jest cel Twojego Projektu? O czym jest Twój Projekt?
 - Jak na to wpadłeś? Co Cię zainspirowało?
 - Opowiedz o swoim pomysle w skrótowy, zrozumiały sposób.
 - Dlaczego to Tobie się uda to zrealizować?
 - Przedstaw swój zespół.
 - Referencje – jeśli masz.
 - Dlaczego crowdfunding?
 - Dlaczego warto Cię wesprzeć? O co prosisz?

Zerknij na następujące, udane projekty i zerknij na filmy promocyjne – może coś Ciebie zainspiruje?

- <https://polakpotrafi.pl/projekt/fanatyk-ekranizujemy-copypaste>
- <https://polakpotrafi.pl/projekt/igranie-z-gruzem>
- <https://polakpotrafi.pl/projekt/iron-cloud>

STWÓRZ OPIS PROJEKTU

Druga rzecz, którą widzi wspierający, to opis Twojego projektu. Jaki powinien być? Zerknij:

- Nie wrzucaj kilometrowych akapitów tekstu
- Poproś kogokolwiek, żeby przeczytał i... popraw błędy
- Opisz cel projektu – na początku!
- Podobnie jak w filmie promocyjnym – przedstaw siebie i swój zespół, opowiedz o swojej historii
- Zwizualizuj nagrody.
- Napisz dlaczego wybierasz crowdfunding jako metodę finansowania projektu

Jeśli planujesz przygotować opis Projektu korzystając z usług grafika, skorzystaj także z usług osoby od przygotowania grafiki do wyświetlania w Internecie – znajdź front-end'owca, który przygotuje kod HTML. Kampanie bez treści, a z samą grafiką, mimo że ładne, nie są dobrze indeksowane przez wyszukiwarki!

Zerknij na następujące, udane projekty i zerknij na filmy promocyjne – może coś Ciebie zainspiruje?

- <https://polakpotrafi.pl/projekt/shuttout>
- <https://polakpotrafi.pl/projekt/kosmos>
- <https://polakpotrafi.pl/projekt/kocia-kawiarnia>

SZANUJ SWOJĄ SPOŁECZNOŚĆ

Wypunktuję Tobie co mam na myśli:

- Odpowiadaj na pytania tam, gdzie pytają, przed, w trakcie i PO kampanii!
(fb, projekt, e-mail, prywatna wiadomość na portalu, aktualność)
- Nie unikaj odpowiedzi na trudne pytania.
- Uruchom przygotowany i przemyślany projekt.
- Popraw błędy ortograficzne, gramatyczne.

- Nie zostawiaj niedopowiedzeń w projekcie - jeśli nie napiszesz czegoś wprost, jest duża szansa, że ludzie się nie domyślą.
- Rozlicz projekt po zakończonej kampanii i realizacji celu projektu.

NAGRODY DLA WSPIERAJĄCYCH

Staraj się stworzyć nagrody tak, by wspierający mieli różnorodność wyboru. Zwróć uwagę, że najczęstsza wysokość wpłaty oscyluje wokół 60zł, a średnia - 100zł. Nie lekceważ jednak wpłat wysokich (500-1000zł), gdyż mimo tego, że mało wspierających je wybiera, wpływają z nich porównywalne kwoty (zweryfikowane na podstawie wszystkich wpłat na PolakPotrafi.pl) co w przypadku progu 100zł.

Kilka porad dotyczących nagród:

- Zadbaj o to, by wśród nagród były takie, które są związane z celem projektu (np. książka, jeśli wydajesz książkę)
- 1 czy 2 nagrody w projekcie to za mało – dodaj ich więcej w różnych progach
- Nie musisz pokazywać od razu wszystkich nagród, możesz dodawać je po starcie kampanii
- Nagrody mogą być w różnych wersjach językowych
- Pamiętaj o kosztach wysyłki!
- Nie rób z projektu wyprzedaży koszulek i kubków
- Umieść wizualizację wszystkich nagród w treści projektu i niektórych w filmie
- Przejrzyj trwające i udane projekty pod kątem nagród
- Dodaj nagrody limitowane
- Dodaj tzw. „Early Birdy” – nagrody limitowane dla pierwszych wspierających, np. w obniżonej cenie czy z dodatkową zawartością

PRZYDATNE

- Canva.com – edycja grafiki
- Unbounce, landingi – landing page
- Bit.ly – do skracania linków (dzięki bitly zobaczysz statystyki klikalności)

- Infogram – do tworzenia infografik
- <https://polakpotrafi.pl/projekty/?typ=udane> - zobacz udane projekty
- crowdhow.pl
- <https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas> - crowdfunding jest jak mały startup, na Strategyzer znajdziesz ciekawe narzędzia