

AKO SA PRIPRAVIŤ NA CROWDFUNDINGOVÚ KAMPAŇ

- napište si, čo chcete ponúkať, komu, za koľko a aké benefity za to sľúbite;
- pripravte si komunikačnú kampaň na zber e-mailov;
- definujte si cieľovú skupinu, ktorú chcete osloviť;
- spustite e-mailovú kampaň – informujte o tom, čo sa chystáte spustiť a čo to ľuďom prinesie;
- ak sa vám nepodarilo získať aspoň 2 000 emailov, zmeňte parametre kampane a vráťte sa k predchádzajúcemu bodu;
- definujte si úlohy v tíme – kto je za čo zodpovedný;
- navrhnete si biznis plán – na čo peniaze potrebujete, čo s nimi urobíte, kedy dodáte hotový výrobok, ako ho budete distribuovať;
- k biznis plánu pridajte rozpočet – nezabudnite ani na detaily, každý výdavok je potrebné poznačiť;
- stanovte si cieľ crowdfundingovej kampane – koľko peňazí, za aký čas a na akom portáli chcete vyzbierať;
- v tíme, ideálne s externou spoluprácou, navrhnete koncept komunikácie – kto bude komunikovať s prispievateľmi, kto sledovať dáta z analytiky, ktorá komunikačná kampaň funguje najlepšie, kto bude komunikovať s médiami;
- vytvorte si koncept videa a konzultujte ho s viacerými ľuďmi, ideálne s profesionálmi alebo skúsenými crowdfundermi (najlepšie s oboma skupinami);
- pripravte si fotky, príbeh, popis produktu a všetky súčasti kampane, ktoré umiestnite na portál;
- nakrúťte video;
- spustite kampaň;
- každý deň sledujte výstupy z analytiky – ak niečo funguje, dajte tam viac peňazí, ak niečo nefunguje, peniaze odtiaľ sťahujte;
- vyhodnoťte kampaň – ak ste cieľ splnili, pokračujte podľa biznis plánu a ak ste cieľ nespĺnili, analyzujte príčiny a predefinujte biznis plán podľa novej situácie, prípadne od neho odstúpte.