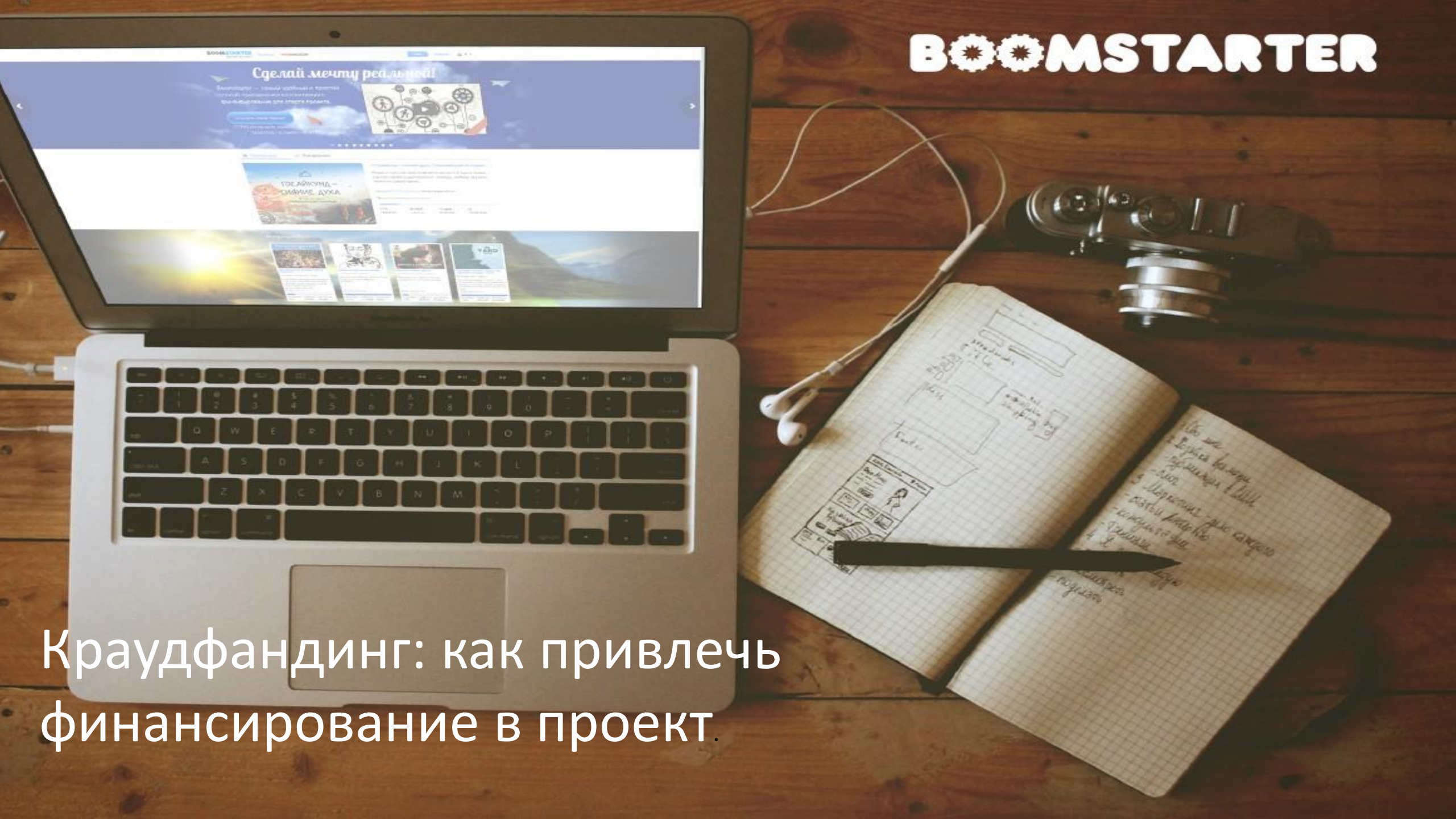


Краудфандинг: как привлечь финансирование в проект.

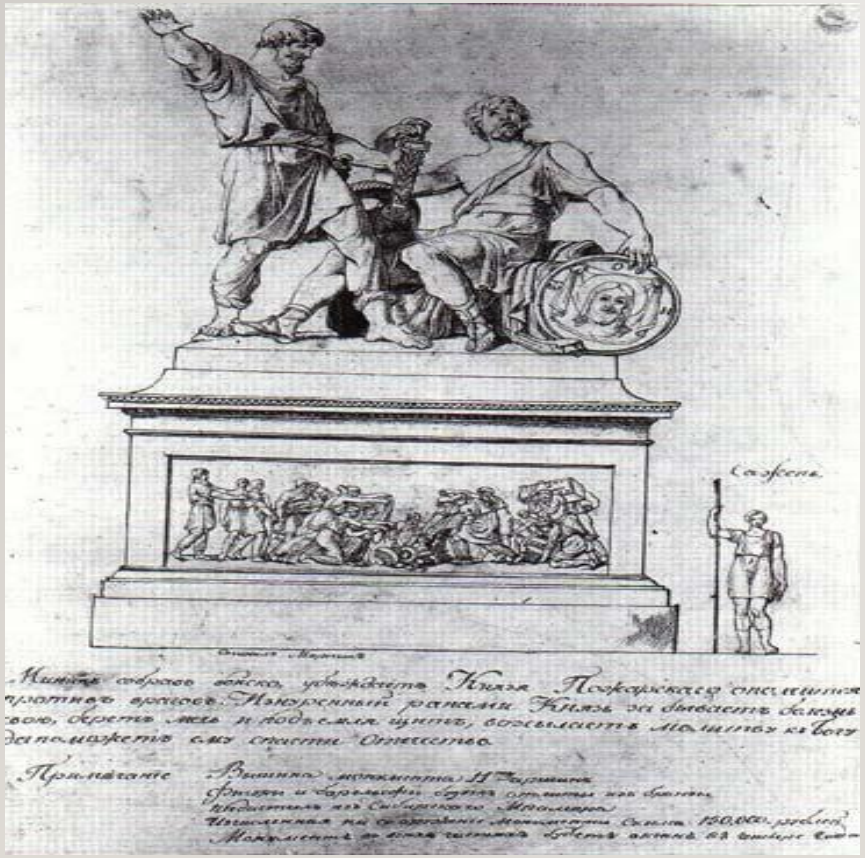
БЛОК I. ЧТО ТАКОЕ КРАУДФАНДИНГ?

История возникновения

- Плюсы краудфандинга перед другими способами финансирования. На что можно собрать деньги с помощью краудфандинга?

Особенности краудфандинга

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ В РОССИИ



КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ПРОЕКТ

- Банки, кредиты
- Займы у друзей, у родственников
- Откладывание денег с основной работы
- Найти инвестора, бизнес-ангела или мецената
- Работа со спонсорами, брендами
- Краудфандинг

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ КРАУДФАНДИНГА, КАК СПОСОБА СБОРА СРЕДСТВ

- **Сбор средств проводится на специальной платформе в сети Интернет**
- **Собирать средства на краудфандинговых платформах могут как организации, так и** физические лица.
- **Краудфандинг не предполагает вмешательства в процесс реализации проекта**
- **Краудфандинг предполагает конкретное вознаграждение** спонсорамза вклад в проект.
- **Краудфандинговая платформа берет оплату за свои услуги.**
- Главное отличие в том, что в краудфандинге спонсорами выступают люди, которым нравится ваша идея. Средний чек взноса 2500р

БЛОК 2. ПОДГОТОВКА ПРОЕКТА

Как определиться со сроком Вашего проекта. Как правильно рассчитать сумму сбора

Вознаграждения

Как написать текст краудфандингового проекта. Видеоролик проекта. Ви

Как правильно донести информацию, что бы вас услышали.

УСПЕШНАЯ ФОРМУЛА ЗАПОЛНЕНИЯ ПРОЕКТА

- Название- красивое, ёмкое (не больше 60 символов), оригинальное, идентифицирующие проект.
- Обложка- яркая и по максимуму «говорящая» о проекте.
- Короткое описание-концентрированная суть проекта, его слоган (100 символов)
- Правильно выбранная категория проекта
- Установить верную сумму сбора(заложить расходы на реализацию, производство и доставку вознаграждений, комиссии, налоги , подушка безопасности).
- Описание проекта – лаконичное, схематичное, лёгкий язык повествования. Структурированное

СТРУКТУРА ОСНОВНОГО ОПИСАНИЯ ПРОЕКТА

- Проблема
- ваш проект, как решение
  - особенности
- ваши цели
- на каком вы сейчас этапе
- Вознаграждения
- Команда
- заключение и призыв активно участвовать в проекте
- ПРИМЕР:

- https://boomstarter.ru/projects/itrust/kovorking_dom
- https://boomstarter.ru/projects/ziferburgmoveson/nash_tsiferburg_-_postroim_novyy

БЛОК 3. ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОЕКТА

Какие каналы существуют, как сотрудничать со сми и другими авторами

- 1.Лояльная аудитория- ваши друзья, коллеги, партнеры, фанаты или слушатели
- 2. Целевая аудитория - люди, удовлетворяющие ту потребность, которую решает ваш проект.
- Косвенные спонсоры- удитория, которая пришла по рекомендациям ваших спонсоров благодаря публикациям в СМИ, блогах и тд.
- Мировая паутина- **Работа с прессой и блогами, кроспостинг.**

БЛОК 4. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Питер Тиль-От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее

Игорь Романович Рызов-Переговоры с монстрами. Как договориться с сильными мира сего

Патрик Ренвуазе-Тренинг по нейромаркетингу. Где находится кнопка «Купить» в сознании покупателя?

45 татуировок продавана

BOOMSTARTER

Степанова Полина
p.stepanova@boomstarter.ru
+7 (495) 777-90-81
добавочный номер 103
Telegram: @pollymay