

Desatero úspěšné crowdfundingové kampaně

Mnozí z vás si jistě pohrávají s myšlenkou začít podnikat. Někteří mají dokonce úžasný nápad, ale chybí jim dostatek odvahy a peněz ho převést do fungujícího podnikání. Za dobu působení naší společnosti Fundhall s.r.o. na českém trhu jsme zjistili, že není nouze o dobré nápady, nicméně mnoho lidí odradí možné riziko. Pro mnoho lidí je podnikání příliš neuchopitelný pojem. Proto přicházíme s několika radami, jak vaše sny změnit ve skutečnost pomocí úspěšné crowdfundingové kampaně.

- 1) Věřte svému produktu a stůjte si za ním až do konce kampaně.
- 2) Pokud se na to necítíte, posilte svůj tým - nechte si poradit. Nezapomeňte, že nejste jen tvůrce myšlenky, ale musíte být i dobrým obchodníkem. Pokud nedokážete Váš nápad dobře prodat, nebudete úspěšní. Přivzte do svého týmu spolupracovníky, kteří Vám s tím pomůžou.
- 3) Ukažte svůj produkt v praxi. Každý investor raději podpoří něco hmatatelného, něco co si dokáže představit. Nebojte se k vaší kampani vytvořit video, vše názorně ukázat tak, abyste podporovatele přesvědčili, že jde o dobrý a realizovatelný nápad. Podpořte svůj projekt kvalitním realistickým business plánem.
- 4) Rozhodněte se pečlivě, který model financování chcete zvolit – zda odměnový (reward) nebo podílový (equity), oba mají svá pro a proti. Na Penězdroyi lze navíc kombinovat oba modely a rádi vám poradíme, co je pro váš projekt nejvhodnější.
- 5) Mějte strategii propagace kampaně – jak oslovíte své první přispěvatele. Sežeňte si ve svém okolí první desítky přispěvatelů či investorů, kteří Vám pomůžou váš projekt "nakopnout". Lidé, kteří Vás neznají, raději přispějí na projekt, kde je již něco zainvestováno.
- 6) Rozmyslete si cílovou částku. Základem pro stanovení částky, kterou chcete vybrat, by měl být Váš business plán. Promyslete si minimální potřebnou částku, za kterou budete schopni Váš projekt uskutečnit.
- 7) Stanovte si rozumné odměny – odměna by měla být atraktivní pro přispěvatele. Pokud chcete nabízet podíl ve společnosti, dobře v projektu vysvětlete, co za svou investici mohou podporovatelé získat. Nezapomínejte, že hlavním cílem je získat co nejvyšší investici do Vašeho podnikání.
- 8) Pracujte s přispěvateli. Je jednodušší získat další příspěvek od toho stávajícího než najít nového. Pracujte se stávajícími investory, kteří Vám pomohou s PR Vašeho projektu. Člověk, který již projevil důvěru, lépe osloví další přispěvatele. I během kampaně můžete podporovatele informovat o jejím průběhu a pracovat na jejich další podpoře.
- 9) Naplánujte časový průběh kampaně – nikoho nezajímají včerejší zprávy. Udržet pozornost potenciálních investorů můžete pouze proaktivním přístupem. Spuštěním kampaně na stránkách Penězdroye Vaše práce nekončí. Založte si facebookový profil projektu a minimálně jednou za pět dní přidávejte nový obsah. Udělejte Váš projekt zajímavým a přitažlivým.
- 10) Buďte připraveni na dotazy investorů – ne vše o vašem projektu si investor zjistí z vaší kampaně. Připravte se na otázky všeho druhu a nebudte zaskočení ani negativními ohlasy. Všechny dotazy musíte zodpovědět nejpozději do 48 hod.