

5 cosas esenciales para preparar su campaña de PRE-Crowdfunding



No, usted, no hay errores asegurado, es bueno para preparar su pre-preparación! En los últimos meses, miré muchas campañas diferentes para nuestros clientes: startups, hackatons, aplicación ...

Al hacer mi investigación, he venido, artículo tras artículo sobre los mismos conjuntos de recomendaciones (que ya sabemos ...) para la preparación de un crowdfunding, a saber. Ya habíamos hecho se habla en este artículo sobre los elementos de definir.

Usted debe tener un ventilador básicos existentes - crowdfunding no es una herramienta de descubrimiento.

Es necesario comprender su público objetivo y ofrecerles no sólo recompensas atractivas (las recompensas), sino también presentar una historia / aventura en la que pueden estar involucrados.

Pero donde m 'parecía que había una falta de información es un nivel más arriba. El crowdfunding PRE-preparación ... Había tantas cosas en las que hay que tomar decisiones y que es posible que nunca ha considerado que pensé que sería bueno poner todo plana.

1. La elección de la plataforma correcta

Existen varias plataformas de crowdfunding. Aunque muchos de ellos parecen ofrecer una experiencia similar a aquellos que financian la campaña (a financiar una campaña a cambio de

participar en un experimento - y es, por supuesto, muy bien recompensado), sigue siendo difícil para el creador de la campaña (¡tú!) a elegir una. Por tanto, es esencial entender la orientación exacta de la plataforma, de modo que su ayuda es lo más eficaz posible en términos de planificación, creación, lanzamiento y más allá.

Kickstarter acaba de llegar a Francia, es el más adecuado y Kisskissbankbank entre Ulule? Para la música, también puede echar un vistazo a PledgeMusic.



2. Decidir el momento de su campaña

Es un reflejo natural de querer revelar todos sus activos en el comienzo de la aventura pero vemos que es mucho más sensible a destilar continuamente actualiza en la campaña - con más y más contenido a través del tiempo - a lo preserve un alto interés y dar el salto a los que todavía están dudando entre varios paquetes o incluso convencer a los reacios simplemente para financiar la campaña.

Como con cualquier lanzamiento, hay un efecto de "cola larga", donde el lanzamiento golpea duro al principio, pero se desvanece y se está desacelerando con el tiempo. Por tanto, es importante planificar la campaña con el fin de contrarrestar este efecto de mantener un mayor interés de principio a fin.

3. Colaborar con otros para beneficio mutuo

Campañas de crowdfunding puede convertirse rápidamente (también) egocéntrica, sobre todo cuando se puede ver algunas recompensas (danza conmigo, ven a verme, mi CD autografiado para mí). Y con razón, en muchos casos ... después de todo, toda esta experiencia se supone que debe tomar sus fans, seguidores y clientes en tu aventura.

Pero ¿por qué no involucrar a otros en la aventura? No hay razón impide!



4. Crear *TODO* el contenido necesario para la campaña

Es evidente que hay dos tipos de contenido que usted necesita para una campaña de crowdfunding:

Una Presentación Campaña vídeo

8 o 9 Premios Niveles

Pero lo que a menudo se pasa por alto es totalmente impresionante cantidad de contenido que tendría que OTRAS usted para poner en marcha la campaña, incluyendo:

- Las recompensas de gráficos (por ejemplo, de la camisa?)
- Un sitio / blog dedicado
- Artículos sobre los blogs
- Boletines
- Videos
- Testimonios
- De orígenes / cabecera) para las redes sociales

5. Superar el miedo ...

Una de las quejas recurrentes sobre crowdfunding se refiere al miedo al fracaso. Es muy difícil encontrar el camino correcto para describir cómo esta cuenta para usted sin que parezca cursi o cliché. Pero vamos a tener que ir a través de él. Este es también el PRE-preparación!

En un próximo artículo, vamos a hablar de cómo conseguir la exposición alrededor de su campaña. Y también se puede leer mi libro blanco sobre crowdfunding pendiente.

