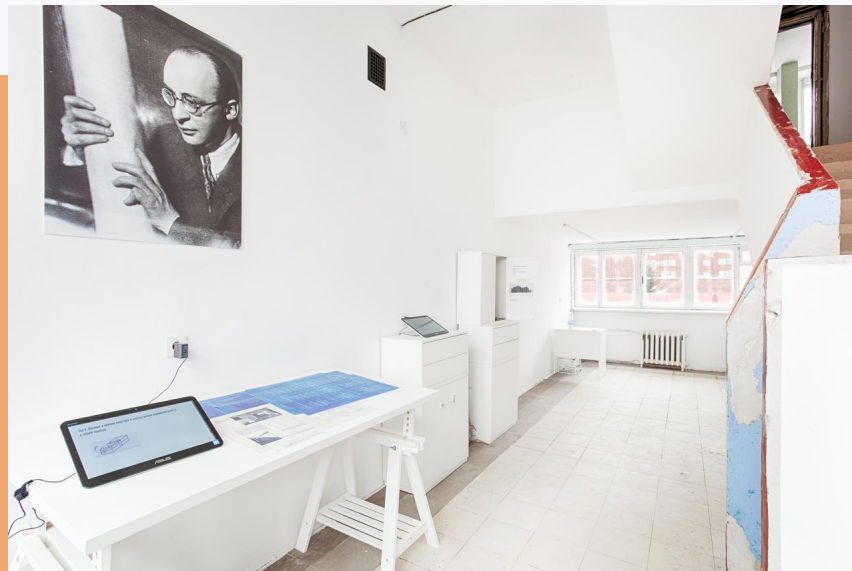


# КРАУДФАНДИНГ. КАК СДЕЛАТЬ КРУТУЮ КАМПАНИЮ ПО СБОРУ СРЕДСТВ

Ладыгина Анна



# ПРОВЕДЕННЫЕ КАМПАНИИ

## **Краудфандинговая кампания книги «Большой террор в частных историях жителей Екатеринбурга»**

- Цель сбора: 250 тысяч руб.
- Собрано: 250 тысяч руб.
- Период сбора: март-июнь 2018 (2,5 месяца)
- <https://planeta.ru/campaigns/memorial2km>

## **Краудфандинговая кампания музея «Ячейка F»**

- Цель: 150 тысяч руб.
- Собрано: 105 тысяч руб. всего, за 2-й этап 60 тыс.
- Период сбора: август-сентябрь 2017 (2 месяца)
- <https://planeta.ru/campaigns/57686>

- «Краудфандинг – это механизм привлечения средств на реализацию идеи посредством обращения к широкому кругу лиц».
- Если по-русски: спонсоры покупают ваши "лоты" (ими может быть что угодно), а вырученные средства вы тратите на реализацию идеи.
- Когда краудфандинг работает:
  1. Когда вы можете создать уникальный или очень нужный продукт, которого еще нет (например, инновационное устройство для слабослышащих)
  2. Когда вы/ваш проект уже известен и популярен, имеет большую аудиторию (например, запись нового альбома известной группой)
  3. У вашего продукта потенциально большое количество потребителей (например, календари)
  4. У вас очень крутая цель, и вы знаете, как ею заразить других (например, поднять с колен село)

# ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ

## I этап: стоит ли игра свеча?

1. Сформулировать идею проекта для себя, понять, что является конечным продуктом, определить необходимый бюджет реализации идеи
2. Ответить себе на ряд вопросов:
  - Есть ли у вас лояльная аудитория? Ее размер и качество?
  - Умеете ли вы работать с аудиторией?
  - Что из этого умеете вы и ваша команда: копирайтинг/журналистика высокого уровня, продвижение в соцсетях, коммуникации с партнерами, графический дизайн, фото- и видеосъемка. Кого вы можете привлечь на не «закрытый» функционал?
  - Готовы ли вы/кто-то из вашей команды вести кампанию 24 на 7 в течение всего срока?
  - Есть ли у вас все, что нужно для реализации идеи, когда вы получите деньги?
3. Сформулировать цель кампании. Посчитать бюджет кампании: производство и доставка лотов, реклама, услуги привлеченных специалистов, ваше время (не забыть вычесть налог площадки и налог на доход)! Понять финансовую эффективность затеи

# ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ

## 2 этап: подготовка кампании

1. Проанализировать похожие кампании. Почитать руководство Планеты по краудфандингу, можно посмотреть обучающие видео, все бесплатно! <https://school.planeta.ru/>
2. Собрать команду, распределить функционал
3. Составить календарный план кампании
4. Составить список партнеров (лоты; репосты, печатная реклама, рассылка), друзей, СМИ и журналистов
5. Определиться с перечнем лотов (обсчитать свою продукцию, договориться с партнерами, посчитать доставку почтой)
6. Упаковать вашу идею в текст. Написать сопроводительные тексты (релизы, посты для соцсетей, шаблоны писем и т.д.)
7. Сделать фото- и видео-материалы для вашей кампании
8. Создать все необходимые макеты (для постов, афиш и т.д.)

# ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ

## **3 этап: продвижение**

1. Оформить и запустить кампанию
2. Анонсировать кампанию в СМИ. Начать трубить о ней везде
3. Трубить о ней везде
4. Оперативно реагировать на ход сбора. Привлекать новые инструменты продвижения

## **4 этап: раздача лотов, благодарности и реализация идеи**

# АНАЛИЗ

Проанализируйте похожие краудфандинговые кампании: по теме, идее, конечному продукту и городу:

- Разберите страницу на краудфандинговой площадке, посмотрите соцсети проекта, публикации в СМИ
- Сделайте статистику по купленным лотам
- Обращайте внимание на "фишки"

	Itsmycity	Путеводитель Ивановой	Карта Дикого Филина	Видеогид Ивановой
лоты	<p>большая часть суммы – без награды, любая сумма, 86 спонсоров (собрано 75 тыс)</p> <p>второй по сумме – открытка с благодарностью, 1000 р., 27 спонсоров</p> <p>максимальное кол-во спонсоров – без награды, 86 спонсоров</p> <p>самый дорогой лот – авторская работа Дмитрия Фогеля, 8 000 р., 3 спонсора</p> <p>самый дешевый лот – 100 р., спасибо, 62 спонсора</p> <p>! альбом Сансары с автографом, 3000 р., 4 спонсора</p> <p>! 2 билета на любой сеанс в Салют, 500 р., 10 спонсоров</p>	<p>большая часть суммы – путеводитель, 450 р., 108 спонсоров</p> <p>второй по сумме – путеводитель с автографами, 1000 р., 30 спонсоров</p> <p>максимальное кол-во спонсоров – путеводитель, 450 р., 108 спонсоров</p> <p>самый дорогой лот - особая благодарность+пут., 25 000 р., 2 спонсора</p> <p>самый дешевый лот – 150 р., схемы-картинки, 6 спонсоров</p> <p>! пут.+участие в раб. встрече – 1500 р., 6 спонсоров</p> <p>! фотография спонсора в коллаже+пут., 5000 р., 2 спонсора</p>	<p>большая часть суммы – карта А1, 1500 р., 29 спонсоров</p> <p>второй по сумме – карта на пенокартоне 140 см на 100 см, 3500 р., 7 спонсоров</p> <p>максимальное кол-во спонсоров – тур. карта, 400 р., 99 спонсоров</p> <p>самый дорогой лот из проданных – карта-плакат+карта-гармошка+кружка+3 магнита+1 значок+карта-дождевик., 6 000 р., 3 спонсора</p> <p>самый дешевый лот – 200 р., здание-магнитик, 15 спонсоров</p> <p>! без награды, 46 спонсоров</p> <p>! кружка-Исеть, 800 р., 31 спонсор</p> <p>! карта+кружка+значок+2 магнита, 1600 р., 7 спонсоров</p>	<p>большая часть суммы – инфографика+диск+набор открыток+упоминание в титрах+создание одноминутного ролика-обращения спонсора, 25 000 р., 1 спонсор</p> <p>второй по сумме - инфографика+диск+набор открыток+упоминание в титрах, 10 000 р., 2 спонсора</p> <p>максимальное кол-во спонсоров – 4-х часовая экскурсия в группе, 250 р., 34 спонсора</p> <p>самый дорогой лот - инфографика+диск+набор открыток+упоминание в титрах+создание одноминутного ролика-обращения спонсора, 25 000 р., 1 спонсор</p> <p>самый дешевый лот – рассылка о новых сериях, 50 р., 8 спонсоров</p> <p>! книга «потерянный</p>



	! подарок от Дома Метенкова, 1500 р., 10 спонсоров	<p><i>второе издание</i></p> <p>большая часть суммы – пут., 500 р., 97 спонсоров</p> <p>второй по сумме – путеводитель с автографами, 1000 р., 25 спонсоров</p> <p>! ночная экскурсия от Ивановой до 15 человек – 7000 р., 1 спонсор</p>		<p>авангард» амер. фотографа – 2500 р., 5 спонсоров</p> <p>! инфографика+диск – 2000 р., 4 спонсора</p> <p>! комплект книг archive – 1500 р., 8 спонсоров</p> <p>! инфографика+открытка – 1000 р., 9 спонсоров</p> <p>! инфографики – 500 р., 14 спонсоров</p> <p>! плакат архилог – 450 р., 14 спонсоров</p> <p>! одна книга archive – 300 р., 21 спонсор</p>
оформление описания на площадках	видеообращение команды, описание команды, на что конкретно деньги, что за проект	видеообращение команды, макеты верстки, подробное описание итогового продукта, на какие именно задачи деньги, предыдущие проекты	описание команды, подробное описание сделанного, видео карты, гиф, процесс работы, кто аудитория продукта, на что деньги	видеообращение команды, почему этот проект, почему конструктивизм, на что деньги, предыдущие проекты, подробное описание итогового продукта
сумма	250 тыс (100%) 248 спонсоров	140 тыс (118%)/ 230 тыс (36%) 144 спонсора/114 спонсора	277 тыс (120%) 336 спонсоров	350 тыс (100%) 170 спонсоров



соцсети	работали с агентством Done Creative видео со спонсорами!, лайвы в Типичном Екб, медийная поддержка много репостов с уникальным текстом, диджитал технологии (анимация), ивенты (организация, участие)	раз в несколько дней, неделю поддерживающие посты, публикации на ETV, другие СМИ, репосты		
---------	---	---	--	--



# ОПИСАНИЕ ИДЕИ НА КРАУДФАНДИНГОВОЙ ПЛОЩАДКЕ

- Описание должно быть: понятным, конкретным, лаконичным, фактологичным, наглядным
- Описание должно включать:
  - подробное описание итогового продукта
  - описание команды и опыт предыдущих проектов
  - яркие изображения
  - на какие задачи нужны деньги
  - гиперссылки
  - видеообращение команды!

# ОПИСАНИЕ ИДЕИ НА КРАУДФАНДИНГОВОЙ ПЛОЩАДКЕ

- Описание должно: продавать вашу идею, продавать вас как реализатора этой идеи, вызывать доверие и эмоции
- Отвечать на следующие вопросы читателя:
  - Почему этот проект важен? Почему он должен быть реализован именно сейчас?
  - Почему этот проект должны реализовывать именно вы? Почему вам можно доверять?
  - Почему вы собираете именно столько денег?
  - Почему я должен поддержать ваш проект? Что я получу взамен (!)?
  - На что именно пойдут мои деньги, если я вас поддержу?
  - Как будет выглядеть результат проекта?

# ЛОТЫ

- Лотов должно быть много (15-35 штук), они должны быть разными и хорошими. Должны присутствовать эксклюзивные
- Оптимальная сумма пожертвования – 500-1500 р.
- Популярные лоты (помимо хороших продуктов проекта):
  - с автографами
  - с публичной благодарностью спонсору
  - «беспробитые» универсальные лоты
- Много денег приносят:
  - лоты с особыми привилегиями, особой благодарностью спонсору
  - дорогие и пакетные лоты

**Нужны громкие лоты! Лоты, как инфоповоды.**

**Лоты, которые появляются по ходу кампании**

# СОЦСЕТИ

- 1. Регулярные публикации на странице проекта/личной странице
- 2. Посты от друзей с соцкапиталом (не репосты, а их собственные тексты, почему они поддерживают проект)
- 3. Репосты в тематических/партнерских группах

Общая тональность – «станьте частью истории успеха». Краудфандинг – это не благотворительность и не просьба о помощи!

- Контент, как дрова:
  - визуально направленный
  - виральный (видео, фотоподборки, лонгриды, интервью и т.д.)
  - “хайповый”
  - задействовать разные средства - гифки, видео и т.п.
  - увлекательный, разносторонний

# СМИ

- Рассылайте качественные пресс-релизы
- Придумайте и договоритесь с несколькими о спецпроектах. Выберите СМИ с аудиторией, похожей на вашу ЦА
- СМИ не равно ваша ЦА!

# АДРЕСНОСТЬ

- Кто ЦА вашего проекта и ваших лотов? Какой у вас есть прямой доступ к ней?
  - e-mail-рассылка по базе контактов проекта
  - e-mail-рассылка по компаниям, которые могут заинтересоваться статусными лотами



# СНИМИТЕ ВИДЕО!

- Видео убеждает
- Видео дешевле продвигать в соцсетях
- <https://www.youtube.com/watch?v=tAbIpVI8Hd0&t=1s>  
<https://www.youtube.com/watch?v=12SqXhtZ7RI>

# СТОИТ ПОПРОБОВАТЬ, НО РЕЗУЛЬТАТ НЕ ГАРАНТИРОВАН

- Выступления и мероприятия
- Вторжение в городскую среду

# ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

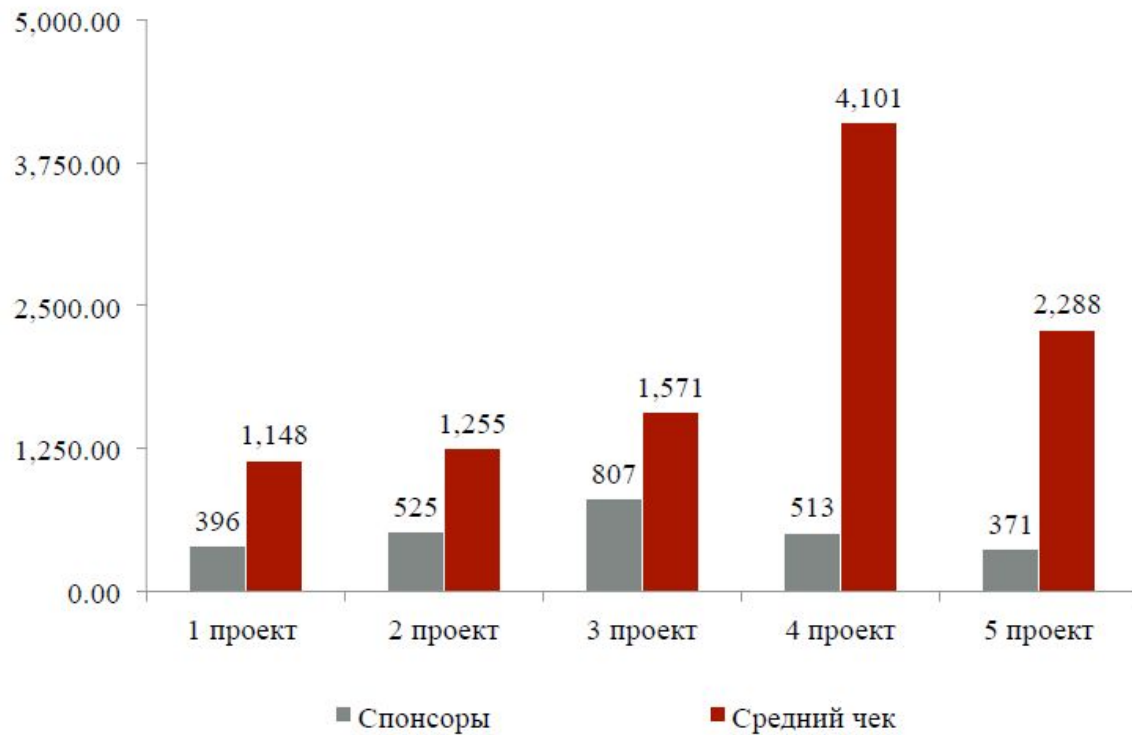
- Планируйте и действуйте заранее
- Используйте личные связи
- Ищите новых партнеров
- Будьте креативными
- Приготовьте план Б, В и Г

# ВЕБИНАРЫ ГУРУ РОССИЙСКОГО КРАУДА

- Вебинар Гузели Санжаповой <https://www.youtube.com/watch?v=jYp5R44CCQ4&t=6706s>
- Вебинар Ивана Хафизова <https://www.youtube.com/watch?v=T5m5LM6ASNw>



## КОЛИЧЕСТВО СПОНСОРОВ И СРЕДНИЙ ЧЕК





МЕРОПРИЯТИЯ Райффайзен БСС Камчатка Инвитро Казань Санкт-Петербур

ОНЛАЙН ПРЕССА

E1 TE-ST

Romb

ЛИЧНАЯ АКТИВНОСТЬ

ЛС

ЛС

ЛС

НОВОСТИ ПРОЕКТА

Неделя со старта  
+Дайджест

Доступная медицина

Ромб/встреча

РЕКЛАМА В ФБ

Запуск

Старость в радость

Инвитро

Туристы

# ОТКУДА ПРИХОДИЛО БОЛЬШЕ ВСЕГО СПОНСОРОВ

Кампании Гузели Санжаповой:

- 1 кампания (2014): личные сообщения и публикации в одном СМИ
- 2 кампания (2014): волна в СМИ + личные сообщения
- 5 кампания (2018): офлайн, сарафанное радио и Facebook

НАЗАЛО



Важно!

Определить место проекта  
в иерархии ценностей.

## 1. Идея

### сформулированная в ценностях вкладчика

- сделать детские протезы → помочь детям
- обновить сайт → создать пространство для общения
- путешествовать по России → создать книгу/фильм
- продолжить существовать → X



Nalichniki.com



Подготовка  
○ →

- Задача: 980 тысяч рублей  
Итог: 118 тысяч рублей
- Цель — экспедиции;
- Акции — символические;



- 100 рублей
  - 250 рублей
  - 300 рублей
  - 500 рублей
  - 1000 рублей
  - 1500 рублей
  - 2000 рублей
  - 5000 рублей
  - 15000 рублей
  - 49000 рублей
  - 99 999 рублей
- Я верю
  - Спасибо вам!
  - Картинка для рабочего стола
  - Большое спасибо!
  - Огромное СПАСИБО!!!
  - Встреча с фотографом (с рассказом и показом фото)
  - Воплощенная благодарность!
  - Вы — спонсор города! (указание об этом на сайте)
  - Вы — спонсор города VIP! (сайт+выставки+перспектива)
  - Всюду с вами! (по открытке из каждого города)
  - Вы — спонсор области!

АНАЛИТИКА  
НАЛИЧНИКИ  
2012

Подготовка



- 250 рублей
- 320 рублей
- 550 рублей
- 700 рублей
- 600 рублей
- 750 рублей
- 800 рублей
- 1000 рублей
- 1000 рублей
- 1000 рублей

- Задача: 80 тысяч  
Итого: 1570 тысяч рублей
- Цель — издание календаря о наличниках страны;
- Акции — вещественные
- 12 открыток самовывозом
- 12 открыток с доставкой по России
- Календарь «Наличники 2018» самовывозом
- Календарь «Наличники 2018» с доставкой по России
- Пазл «Наличники» самовывозом
- Пазл «Наличники» с доставкой по России
- Подарочный набор в коробке 2017 и 2018 календари
- Два календаря «Наличники 2018» и пазл в подарок
- Два календаря «Наличники 2018» и пазл в подарок, и доставка от компании Belinka
- Подарочный набор в коробке 2017 и 2018 календари с доставкой по России



Аналитика  
Наличники  
2017

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

ANN7.RU