

10 tips voor een succesvolle crowdfunding

1. Blijf communiceren

Eén mailtje of bericht op de website is niet voldoende. Zorg dat je regelmatig (minimaal 2x per week) aandacht vestigt op de campagne.

Dat kan bijvoorbeeld ook een tussenstand zijn, een specifiek bericht over een leuke actie van een lid of een leuke nieuwe tegenprestatie voor een donatie zijn.

2. Laat iedereen meedoen

Daag alle leden uit om een of meer acties te verzinnen om geld op te halen. Deze kunnen op het platform ook een eigen ambassadeurspagina aanmaken en hier worden de door deze ambassadeur opgehaalde donaties bijgehouden. Beloon leden die € 250 of meer opgehaald hebben met een vermelding een bord op locatie: The Wall of Fame.

3. Maak de campagne zichtbaar

Promoot de campagne op zichtbare plekken, zoals de website en deel de campagne met jullie volgers op Facebook, Instagram of andere sociale media. Jullie kunnen ook promotie maken voor de campagne door de campagne te laten delen binnen de diverse Whatsapp-groepen binnen de club. Om dit te bereiken moet je hier wel speciaal om vragen.

4. Doe een vakantiegeldactie!

Het vakantiegeld is net gestort, maar de vakantie gaat vaak (nog) niet door. Mensen hebben dus waarschijnlijk nu wel iets meer te besteden..

Geef bijvoorbeeld als tegenprestatie bij een donatie van € 50,- een tegoedbon voor consumpties of een kortingsbon van een sportwinkel (sponsor) cadeau.

5. Organiseer een digitale turnserie of een loterij

Activiteiten zijn een heel effectieve manier om de leden te laten helpen met het werven van donaties. Organiseer een digitale actie waarbij een lid een turntruc doet en vervolgens drie andere mensen vraagt om ook een bijdrage te doen door een donatie te doen en ook een truc aan de serie toe te voegen.

Een loterij is leuk en laagdrempelig en de lotenverkoop kan volledig via het platform. Laat de prijzen sponsoren en verkoop 5 loten voor 5 euro en 12 voor 10 euro. De kans is dan groot dat mensen 10 loten nemen.

6. Vraag hulp van de sponsors

Als je van plan bent een activiteit rond de campagne te organiseren, schakel dan hulp in van jullie sponsors voor financiële hulp of hulp bij het organiseren. De sponsors kunnen ook helpen met prijzen voor de loterij en bij het verzinnen en uitdelen van tegenprestaties. Bijvoorbeeld de sportwinkel die een kortingsbon geeft van € 10,- bij een donatie.

7. Zorg voor een goede opbouw

Zorg ervoor dat de kosten voor tegenprestaties mooi oplopen en er voor elk budget een leuke

tegenprestatie is. Dit kan donateurs verleiden toch iets meer te doneren om een bepaalde tegenprestatie te ontvangen.

8. Communiceer de voortgang

Communiceer over de voortgang van de campagne. Zorg dat de aangeleverde banner met de tussenstand op de site staat, maar ook berichten op de website en social media zijn heel effectief.

9. Bedank de donateurs

Bedank de donateurs via een bericht op social media waarin je de donateur 'tagt'. Hiermee vestig je indirect ook aandacht op de campagne en nodig je uit tot delen. Wil je het met een leuke kwinkslag doen? Gebruik dan de HeelErgGaaf, zie:

<https://site.crowdfundingvoorclubs.nl/site/heelerggaaf-kngu/>

Stuur al je donateurs (je kan de e-mailadressen exporteren uit het platform) een paar weken na de start van de campagne een update en een tussenstand en vraag hen te jullie te helpen nog meer donaties binnen te halen door vrienden en bekenden en clubgenoten te vragen om ook mee te doen.

Er zijn veel groepsapps binnen de club en misschien kan je specifiek vragen om het hierin te delen.

“Steun jij de club al? Ik wel. We moeten natuurlijk zo veel mogelijk geld ophalen voor ons cluppie. Je kan al bijdragen vanaf 5 via deze link [link crowdfundingplatform].”

10. Vraag hulp

Schroom niet om hulp of advies te vragen aan Crowdfundingvoorclubs.nl, wij hebben al veel ervaring met soortgelijke campagnes en helpen jullie graag naar succes.