

# Eerste Hulp

# bij

# Crowdfunding

[www.eerstehulpbijcrowdfunding.nl](http://www.eerstehulpbijcrowdfunding.nl)

[info@eerstehulpbijcrowdfunding.nl](mailto:info@eerstehulpbijcrowdfunding.nl)

## 02



Crowdfunding biedt ruimte voor vernieuwing, duurzaamheid en maatschappelijk relevante ideeën die door middel van de crowd het levenslicht kunnen zien.

Ben jij geïnteresseerd in crowdfunding? Of wil je weten of crowdfunding past bij jou en je onderneming? Lees hier (gratis) de preview waarin de belangrijkste vragen over crowdfunding beantwoord worden.

## inhoudsopgave

4. Wanneer kan jij beginnen met crowdfunden?
7. Wat haal je op met crowdfunden?
11. Wat kan je allemaal crowdfunden?
14. Hoeveel kan je ophalen met crowdfunden?
17. Wanneer is een campagne succesvol?
20. Tot slot

## 04

## Wanneer kan jij beginnen met crowdfunden?

Tijdens mijn gesprekken met ondernemers is de eerste vraag die wordt gesteld negen van de tien keer wanneer er gestart kan worden met crowdfunden. Logisch, want vaak is er bij de startende ondernemer op korte termijn behoefte aan geld. Wat de ondernemer echter niet beseft, is dat deze al lang begonnen is met zijn of haar crowdfunding campagne. Hoe dit precies zit ga ik je nu uitleggen.

### *De twee ondernemers*

Enige tijd geleden zat ik met een tweetal ondernemers aan tafel. Ook zij vroegen mij wanneer zij konden beginnen met crowdfunden. Tijdens dit gesprek toonde een aantal mensen, waaronder ikzelf, interesse in het product. Er werd ons alleen niet gevraagd of we mee wilden doen en het product wilden kopen. Ik heb toen aangegeven geen vertrouwen te hebben in een succesvolle afloop van het project. Deze ondernemers hadden ons enthousiasme met gemak om kunnen zetten in een deal, maar helaas werd deze kans niet benut.

## 05

## Wanneer kan jij beginnen met crowdfunden?

### *De volgende dag*

De ondernemers zochten een dag later contact met me en vroegen mij wat ze anders hadden moeten doen. Ik heb hen geadviseerd om terug te gaan naar iedereen die zij ooit gesproken hebben over hun idee of product om te kijken of deze mensen nog steeds enthousiast waren. Vervolgens is aan deze mensen gevraagd of ze mee wilde doen met de aankomende crowdfunding campagne.

### *Klaar voor de start*

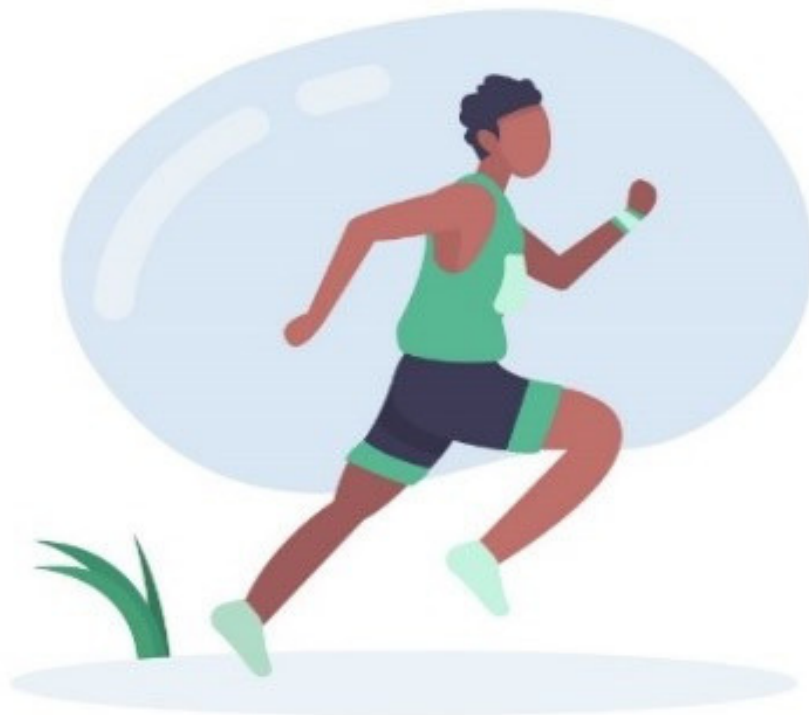
Met dit advies gingen de ondernemers aan de slag. Zij hebben toen van een paar honderd mensen commitment gekregen vóór de start van de crowdfunding campagne. In de eerste paar dagen van de campagne drukte 280 mensen op de 'pledge-knop', en werd er binnen no-time 90% van de doelstelling behaald. Uiteindelijk eindigde de campagne op ruim 200% en werden er 1.600 producten verkocht.

## 06

## Wanneer kan jij beginnen met crowdfunden?

*Wanneer ben jij begonnen met praten?*

Het antwoord op de vraag: “wanneer kan ik beginnen met crowdfunden?” is dus eigenlijk niks anders dan het antwoord op de vraag: “wanneer ben jij begonnen met het praten over jouw idee?” Vanaf dat moment kan jij al mensen betrekken bij jouw crowdfunding campagne.



## 07

## Wat haal je op met crowdfunden?

Wanneer er wordt gevraagd wat je ophaalt met crowdfunding, is het eerste antwoord dat bij je opkomt waarschijnlijk: met crowdfunding haal je geld op. Dat klopt natuurlijk, maar het mooie aan crowdfunding is dat je meer ophaalt dan funding alleen.

Crowdfunding is een bijzondere manier van financieren. Je hebt niet één investeerder achter je staan, maar een grote groep gecommitteerde mensen. Al deze mensen hebben een bepaald belang om jou te zien slagen. Dit zorgt niet alleen voor een geheel nieuwe dynamiek tussen jou en je investeerders, maar ook tussen jou en je initiatief. Dus wat haal je nu eigen precies op wanneer je gaat crowdfunden?



## Wat haal je op met crowdfunden?

### *Betrokkenheid*

Ten eerste creëer je met crowdfunding een bepaalde mate van betrokkenheid. De crowd is een samenstelling van verschillende groepen mensen. Deze groepen hebben elk een motief waarom ze jou supporten. Door deze motieven te begrijpen en aan jouw initiatief te verbinden, creëer je betrokkenheid. Hierdoor worden jouw supporters ambassadeurs van je initiatief en zullen ze helpen met de promotie. Ze willen je immers zien slagen. Op deze manier vergroot je de kans op succes niet alleen op de korte termijn. Ook op de lange termijn is er een groep mensen die je initiatief een warm hart toedragen.

### *Feedback en validatie*

Naast een bijdrage aan de promotie kan een betrokken groep mensen ook feedback en input geven. Dankzij crowdfunding creëer je in de eerste fase van je onderneming al een klantenpanel. Deze zal je ideeën toetsen en valideren. Zo kan je door middel van de crowd in een vroege fase er al achter



## Wat haal je op met crowdfunden?

komen of er voldoende animo is voor je initiatief, of dat je tijd en geld verdoet aan iets waar mensen niet op zit te wachten. Tegelijkertijd kan een positieve validatie ontzettend motiverend werken en je nieuwe energie geven.

### *Verwachtingen*

Als laatste zorgt een crowdfunding-campagne voor verwachtingen. De crowd verwacht van jou dat je beloftes gaat waarmaken en dat je blijft communiceren over de voortgang. Daarbij zal je ervaren dat je jouw supporters niet graag teleur wilt stellen. Zij geloven immers in je. Dit zorgt voor scherpte tijdens de ontwikkeling van je initiatief. Doe je het niet voor jezelf, dan doe je het wel voor je crowd.

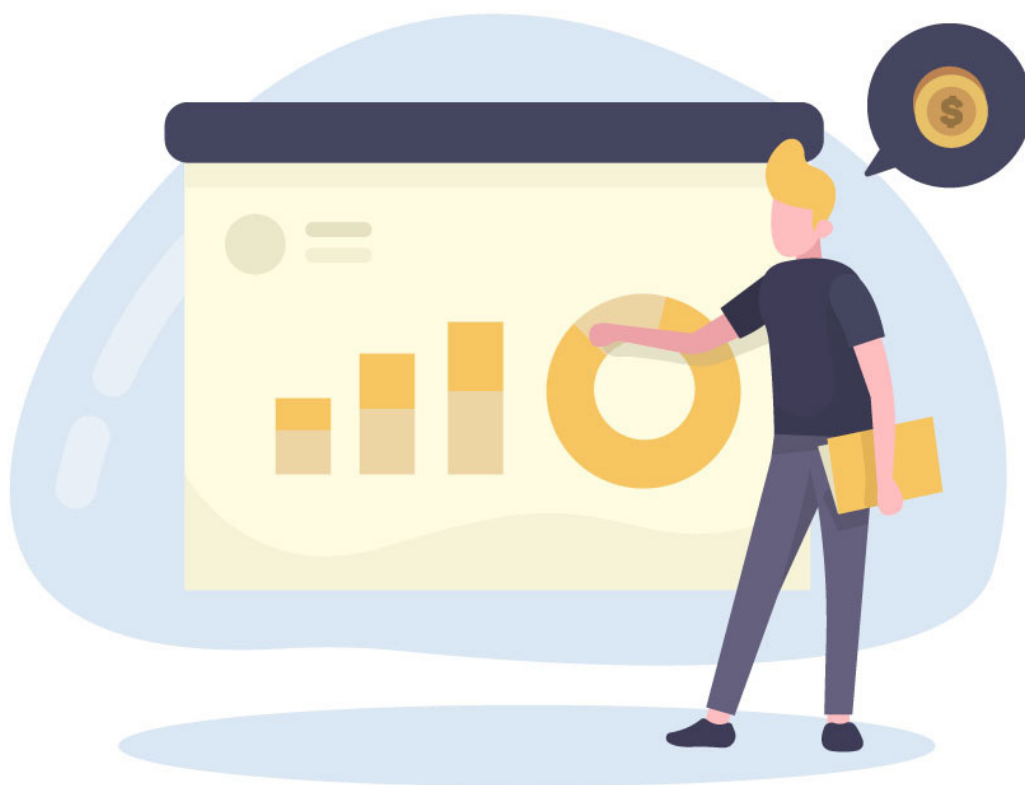
### *Gedrevenheid, doorzettingsvermogen en plezier!*

Al met al levert crowdfunding veel meer op dan geld alleen. De crowd zorgt voor optimale betrokkenheid, de validatie van je initiatief, feedback en de nodige kritiek. Ik zie vaak bij

## 10

## Wat haal je op met crowdfunden?

initiatiefnemers dat hun commitment om de crowd niet teleur te stellen enorm is. Dit zorgt voor een enorme gedrevenheid en doorzettingsvermogen. Maar vergeet vooral niet de fun in crowdfunding! Samen met je crowd creëer je iets bijzonders, en dat is vooral heel erg leuk!



## 11

## Wat kan je allemaal crowdfunden?

In een vrolijke bui heb ik wel eens voor de grap op een podium geroepen dat alles te crowdfunden is. Een oudere heer in het publiek vroeg daarop gekscherend of dat ook gold voor een mooie, rode sportwagen. Het zou me eerlijk gezegd sterk verbazen als dat nog nooit is geprobeerd. Ik heb tijdens mijn loopbaan de meest vreemde items voorbij zien komen om te crowdfunden.

Dit riep echter wel de volgende vraag bij me op: wat kan je nu eigenlijk allemaal succesvol crowdfunden?

Het starten met een crowdfunding campagne is dankzij de veelvuldigheid van platformen niet meer zo lastig als vroeger. Maar het feit dat je gemakkelijker een project kan aansluiten betekent natuurlijk niet dat deze ook succesvol gaat zijn.



## Wat kan je allemaal crowdfunden?

### *Een gemeenschappelijk belang*

Een belangrijk kenmerk van een succesvolle crowdfunding campagne is dat er sprake is van een gemeenschappelijk belang bij het initiatief dat wordt gerealiseerd. Neem dan het voorbeeld van de rode sportwagen; wanneer jij de enige bent die er in mag rijden zullen misschien alleen je beste vrienden en familie willen investeren (en alleen als ze je een heel erg warm hart toedragen). Als we allemaal een keer in de wagen mogen rijden, zal de kans van slagen toenemen. Het gemeenschappelijk belang is dan groter.

### *What is in it for me?*

Supporters van een crowdfunding campagne zullen namelijk altijd de vraag 'what is in it for me' stellen. Het kan zijn dat ze je graag een gunst willen doen, zoals je vrienden en familie, maar meestal willen ze graag dat jouw product of dienst op de markt komt. Misschien willen ze wel dezelfde bijzondere impact als jij realiseren, of krijgen ze een kans op financieel rendement.

# Wat kan je allemaal crowdfunden?

## *De boodschap*

Daarnaast is het belangrijk dat een project concreet is. Hoe makkelijker jouw boodschap te delen en te verspreiden is, hoe groter de bereikbaarheid wordt van het initiatief. Deze mate van deelbaarheid speelt een grote rol bij het uiteindelijke succes van de crowdfunding campagne.

Zelf heb ik een breed scala van projecten gecrowdfund; van lokale tot internationale projecten, van enkele duizenden euro's tot aan ruim 2 miljoen. Van schaaпsherder, kerk en dominee, tot kunstenaars, filmmakers en The Ocean Cleanup. Uiteindelijk vallen een hoop initiatieven te crowdfunden, mits het project concreet is en er een gemeenschappelijk belang wordt gedeeld.



## 14

## Hoeveel kan je ophalen met crowdfunding?

In het vorige hoofdstuk heb ik antwoord gegeven op de vraag: “wanneer kan jij beginnen met crowdfunden?” De vraag die hier vaak op volgt is: “hoeveel kan ik ophalen met crowdfunden?” Het meest voor de hand liggende antwoord is dat dit van jouw project afhangt. Ik zal een aantal factoren voor je op een rijtje zetten die van belang zijn bij het specifiek beantwoorden van deze vraag.

### *De organisatie*

Als eerste speelt de organisatie die het project uitvoert een grote rol. Ben jij dit alleen of kan je rekenen op een team van mensen die allemaal hun eigen kwaliteiten hebben? De kwaliteit, beschikbare tijd en het commitment van jouw team hebben allemaal een grote invloed op het succes van jouw campagne.

### *Fans, family and friends*

Ten tweede is het de vraag of je al kan je rekenen op een bestaande groep ‘fans, family and friends’, die een bijdrage

## 15

## Hoeveel kan je ophalen met crowdfunding?

willen en kunnen leveren aan jouw crowdfunding campagne. Kunnen mensen zich vinden in de reden waarom jij jouw initiatief of onderneming bent gestart? En is de boodschap van jouw bedrijf eenvoudig, begrijpelijk en makkelijk door te geven of juist heel complex en/of technisch?

### *Impact of rendement*

Ten derde moet je weten wat je mensen aanbiedt in ruil voor hun (financiële) steun. Campagnes die mensen een hoog financieel rendement voorspiegelen en campagnes waar producten onder de aandacht van de massa gebracht worden met behulp van een marketingbudget, kunnen in potentie veel geld ophalen. Echter kan ook, wanneer financieel rendement niet voorop staat, met een grote groep mensen een hoog bedrag worden opgehaald. Dit zijn in de regel wel campagnes met een hoge impact.

# Hoeveel kan je ophalen met crowdfunding?

## *Wat heb je nodig*

Wanneer er van tevoren goed wordt nagedacht over deze en andere relevante vragen kan je voorkomen dat je campagne strandt voordat de eerste 10% is opgehaald. Je wilt natuurlijk gaan voor 100% of zelfs meer van jouw streefbedrag.

Onze ervaring leert dat je met een relatief klein bereik en een persoonlijke campagne tussen de €5.000 en €20.000 kan ophalen. Wil je tussen de €20.000 en de €50.000 ophalen, dan heb je doorgaans een (klein) team nodig om een succesvolle campagne te realiseren. Wil je meer ophalen dan €50.000, dan kan het bieden van financieel rendement en het goed inzetten van PR en marketing/advertising een oplossing zijn.





## Wanneer is een crowdfunding campagne succesvol?

Een succesvolle campagne laat zich niet altijd even gemakkelijk definiëren. Soms spreek ik iemand die door middel van crowdfunding voornamelijk geïnteresseerd is om zo snel mogelijk, zo veel mogelijk op te halen. Voor anderen is het starten met de campagne al een hele overwinning. Uiteraard is crowdfunding in essentie een manier om de benodigde funding op te halen, maar tegelijkertijd is het ook zo veel meer dan dat. Als ik zelf kijk naar de campagnes die ik ondersteund en begeleid heb kom ik tot de conclusie dat er meerdere manieren zijn om deze vraag te beantwoorden.

### *De vraag naar het product*

Als eerste kan een crowdfunding campagne gebruikt worden om te testen of er voldoende vraag is naar een product. Als dit het geval is, dan zal de campagne genoeg geïnteresseerden opleveren en daarmee ook voldoende draagkracht om de campagne tot een goed einde te brengen. Het is fijn dat je daarmee de benodigde funding ophaalt, maar nog belangrijker is dat je weet dat je product ook in de toekomst een afzetmarkt zal hebben.

## Wanneer is een crowdfunding campagne succesvol?

### *De kunst van verkopen*

Met een campagne kan ook aangetoond worden dat de ondernemer in staat is om het product te verkopen. Dit lijkt misschien vanzelfsprekend, maar vaak is het verkopen van een idee lastiger dan het lijkt. Voor mij kan een campagne ontzettend succesvol zijn als de initiatiefnemer het onderdeel verkopen tijdens de campagne steeds beter onder de knie krijgt en groeit in dit proces.

### *Positieve marketing*

Een ander aspect waar een campagne aan kan bijdragen is een stukje marketing. Het is schitterend om te zien hoe een groep fans van het initiatief tijdens de campagne uitgroeit tot een community. Deze community kan heel belangrijk zijn voor het slagen van het product of idee. Vaak zie ik dat er naast funding een golf van energie en enthousiasme binnen zowel de onderneming als bij het publiek ontstaat. Dit positieve effect op de onderneming laat zich niet uitdrukken in geld.

# Wanneer is een crowdfunding campagne succesvol?

*Vernieuwing, duurzaamheid en maatschappelijke relevantie*

Persoonlijk vind ik het erg belangrijk dat crowdfunding initiatieven ondersteunt die via de traditionele investermethoden niet gerealiseerd hadden kunnen worden. Crowdfunding biedt ruimte voor vernieuwing, duurzaamheid en maatschappelijk relevante ideeën die door middel van de crowd het levenslicht kunnen zien.

Al met al is voor mij een campagne succesvol wanneer de initiatiefnemers met een goed gevoel terugkijken op de gevoerde campagne en wanneer de resultaten overeenkomen met de verwachtingen. Niks is mooier dan wanneer de volgende fase van de ontwikkeling van het project of onderneming kan worden gerealiseerd dankzij de crowd.



## Tot slot

Wil je meer leren over crowdfunding? Je vindt de verdiepende lessen in de gids *Eerste Hulp Bij Crowdfunding*. Dankzij *Eerste Hulp Bij Crowdfunding* leer je alle ins and outs en do's and don't over crowdfunding. Zo kan jij voorbereid aan de slag met je eigen campagne!

Je kan ook onze e-learning afnemen. De e-learning biedt praktische handvatten om je campagne optimaal voor te bereiden. Dit doe je geheel op je eigen tempo en waar en wanneer jij maar wilt.

Heb je toch liever persoonlijk contact met Arthur van de Graaf voor een training of een workshop voor jou en/of je team? Stuur ons dan een berichtje via [info@eerstehulpbijcrowdfunding.nl](mailto:info@eerstehulpbijcrowdfunding.nl). We nemen dan zo snel mogelijk contact met je op om de mogelijkheden te bespreken.

