



## Aan de slag met... Crowdfunding

Wat is crowdfunding? Crowdfunding betekent letterlijk, geld binnenhalen bij een groot (onbekend) publiek. Het concept is eenvoudig: je plaatst het project waar je financiering voor nodig hebt online op een platform voor crowdfunding en probeert dit op zoveel mogelijk manieren onder de aandacht te brengen om zo je streefbedrag te bereiken. Het is een mooie manier om je project aan een grote doelgroep te presenteren waarbij het doel is om zoveel mogelijk donaties te ontvangen. Uiteraard vergt het wel de nodige visie, voorbereiding en samenwerking.

In deze informatiefolder geven we je tips en tricks over de wereld van crowdfunding.



Plein C helpt de culturele sector in Noord-Holland!

### Colofon

Benieuwd wat Plein C nog meer doet? Kijk op [www.pleinc.nl](http://www.pleinc.nl) voor meer informatie over onze dienstverlening.

De tekst uit dit boekje is grotendeels overgenomen van Kunstloc Brabant. Deze folder is met zorgvuldigheid samengesteld en onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

Tekst: Kunstloc Brabant en Plein C  
Redactie: Marlijn Hoefnagel  
Eindredactie: Maaïke Dirks-Tempel  
Ontwerp: het-kantoor.nl

### Contact

Adres: Nieuwe Gracht 45-47, 2011 ND Haarlem | Telefoon: 023 – 79 200 40  
[www.pleinc.nl](http://www.pleinc.nl) | [info@pleinc.nl](mailto:info@pleinc.nl) | Volg ons ook op   

**plein**  
VERBINDT, VERRIJKT, VERSTERKT

## Tips!

### Tips hoe je zelf een crowdfunding op kunt starten

#### 1. Wervende tekst

Je campagne start altijd met een korte en krachtige uitleg over het project waar je financiering voor nodig hebt. Vergeet niet onderstaande punten te verwerken:

- **Waarom start je de crowdfunding?**
- **Maak duidelijk wie je bent, waar je bent gevestigd en wat je doet.**
- **Waar gaat het geld naartoe?**
- **Wees zo concreet mogelijk:** is het geld bestemd voor een hele productie, de kostuums, of bijvoorbeeld het inhuren van een videograaf?
- **Sluit altijd af met een call to action;** hoe kan er gedoneerd worden en maak het doneren gemakkelijk via bijv. een link of QR-code.
- **Schrijf vanuit jezelf** (je vereniging, organisatie of school)
- **Houd de tekst kort en krachtig**

#### 2. Communicatie

Voordat je de campagne online plaatst is het essentieel om een publiciteitsplan te maken. Bedenk wat je van week tot week wilt communiceren en via welke kanalen je dit doet. We hebben een paar tips voor je op een rijtje gezet:

- **Maak alle betrokkenen medeverantwoordelijk** voor de crowdfunding. Vier tussentijds behaalde successen om iedereen gemotiveerd te houden.
- **Maak gebruik van je eigen netwerk**, bijv. via social media en je website. Vaak is het niet de moeite om nieuwe accounts te openen (omdat die in de korte tijd onvoldoende volgers hebben). Gebruik dus de kanalen die je al hebt en vraag je netwerk om het ook te delen.
- **Maak een toolkit** die iedereen kan gebruiken voor de communicatie. Denk daarbij aan een standaardbericht voor op social media die gekopieerd kan worden en een aansprekende foto of filmpje.
- **Maak het contact met je achterban zo persoonlijk mogelijk.** Doe dit niet alleen online, maar vooral ook *face to face* of via de telefoon.
- **Organiseer je een of meerdere evenementen** tijdens de campagne? **Maak gebruik van het momentum** en werf ook daar naar donateurs.

#### 3. Tegenprestaties

Een tegenprestatie is natuurlijk niet verplicht, maar voor de gulle gever wel fijn. Hieronder een aantal tips als je een tegenprestatie wilt bieden.

- **Bedenk passende tegenprestaties voor je donateurs;** presenteer ze met korte, logisch opgebouwde tekstjes.
- **Kijk voor het bedenken van tegenprestaties binnen je netwerk:** welke **bijzondere diensten** kun je aanbieden?
- **Bedenk 'voor elk wat wils':** een tegenprestatie voor je oma, maar ook een voor een bedrijf. Je hebt gemiddeld zeven verschillende tegenprestaties nodig.
- **Wees zo concreet mogelijk:** dus niet '2 vrijkaarten' maar '2 vrijkaarten voor de première op 5 november in Alkmaar'.
- **Neem de kosten van je tegenprestaties mee in je begroting.** De tegenprestaties mogen niet te duur worden voor het bedrag dat je wilt ophalen.
- **Betrek je achterban** ook bij het bedenken van de tegenprestaties: vraag eens rond wat mensen graag als tegenprestatie zouden willen ontvangen.

#### 4. Zet je campagne online

Heb je bovenstaande punten goed uitgedacht? Dan is het nu tijd om je campagne online te zetten! Gebruik hiervoor een platform zoals [cinecrowd.com](http://cinecrowd.com) of [voordekunst.nl](http://voordekunst.nl). Voor onderwijsprojecten kun je ook gebruikmaken van [geefonderwijs.nl](http://geefonderwijs.nl).

Vervolgens treedt het communicatieplan in werking en vraag je via alle verschillende kanalen en netwerken aandacht voor het project.

Let goed op dat je de deadline van je campagne in de gaten houdt en iedereen tussentijds van updates blijft voorzien. Wordt het streefbedrag niet gehaald? Dan ontvang je in principe niets en informeer je de donateurs over de uitkomst.



[cinecrowd.com](http://cinecrowd.com)



[voordekunst.nl](http://voordekunst.nl)



[geefonderwijs.nl](http://geefonderwijs.nl)

### Algemene informatie

#### Waarom kiezen voor crowdfunding?

**Crowdfunding** wordt steeds populairder en kan jou als vereniging, school, maker of culturele instelling helpen om een (kunst)project te laten financieren door (anonieme) geldschieters. Een bijkomend voordeel is dat een goed uitgewerkte campagne ook bijdraagt aan meer naamsbekendheid van je organisatie en/of product.

Het is belangrijk om vooraf goed te bedenken waarom je crowdfunding wilt en te onderzoeken of alle betrokkenen achter de crowdfunding staan. Als iedereen enthousiast is, heb je een goede basis om je doel te bereiken en kun je aan de slag!

#### Start je crowdfunding

Een **crowdfundingsactie** duurt gemiddeld vier tot acht weken. De actieperiode is heel intensief dus reserveer voldoende tijd in je agenda om de campagne uit te rollen. Wees realistisch wat betreft het streefbedrag en maak een inventarisatie van potentiële donateurs. Baseer daar mede je streefbedrag op. De meeste (particuliere) donateurs geven tussen de € 10,- en € 40,-, bedrijven kunnen doorgaans grotere donaties geven.

#### Contact met Plein C

Heb je hulp nodig met crowdfunding, of zoek je naar een andere vorm van financieringsmiddelen? Plein C denkt graag met je mee!

Kijk voor meer informatie op: [www.pleinc.nl](http://www.pleinc.nl)