

# Drie manieren om met crowdfunding aan de slag te gaan

1

## Het opstellen van een donatiemodel

Je idee kan zo goed of inspirerend zijn dat iemand een vrijwillige donatie geeft en hiervoor niets terug verwacht. Denk daarbij aan goede doelen, gezondheidsdoelen en projecten in ontwikkelingslanden.

2

## Het bieden van een tegenprestatie

Er zijn talloze tegenprestaties te bedenken, vergelijkbaar met het aloude 'Heitje voor een karweitje'. Heeft je project met kunst te maken en vloeien er prachtige schilderijen voort uit de penseelstrepen die je zet? Bied dan een doek of tekening aan in ruil voor een donatie. Wanneer je over de juiste connecties beschikt, kun je ook denken aan gratis toegang tot concerten of musea. Ben je bezig met het maken van een film of een andere productie, vermeld dan bijvoorbeeld de naam van de persoon of het bedrijf in de aftiteling.

3

## Het bieden van een financieel rendement

Vooraf in het bedrijfsleven wordt deze manier van crowdfunding toegepast, met name in het midden- en kleinbedrijf. Het is een meer zakelijke manier waarin vaak een financiële tegenprestatie wordt gecombineerd met een product of dienst van het bedrijf in natura. Het kan zijn dat het gepresenteerde idee zo interessant is dat investeerders ook als ondernemer deelnemen, waarbij ze meedelen in zowel het risico als het rendement.

Deze vorm is natuurlijk vooral interessant als het project uiteindelijk geld zal opleveren. Bij een deel van de projecten waar crowdfunding wordt toegepast, is de uiteindelijke opbrengst van minder groot belang: het gaat om het verwezenlijken van het project op zich. Als kunstenaar kun je je aansluiten bij [www.voordekunst.nl](http://www.voordekunst.nl). Via dit platform zijn al ruim 1150 projecten succesvol afgerond door middel van crowdfunding.

## Een mooie tegenprestatie

We leven in een maatschappij waarin veel waarde wordt gehecht aan ervaring. Bij het bedenken van een tegenprestatie kun je daar gebruik van maken en kun je meer mensen tegelijk tegemoetkomen. Nodig bijvoorbeeld een deel van de donateurs uit voor een workshop die jij zelf geeft. Schilder je? Organiseer een schildermiddag. Maak je de mooiste beelden? Laat mensen een uur ervaren wat het boetsen met

klei voor jou betekent. Op gebied van theater kun je bijvoorbeeld een improvisatiemiddag organiseren. De ontmoeting met jou en andere mensen is meteen ook goede reclame voor je project. Zorg dat ze enthousiast de deur uitgaan, misschien wel met hun zelf gemaakte kunstwerk, en meer mensen vertellen over jouw plannen. Dit levert wellicht weer nieuwe donateurs op.

# Stappen voor succesvolle crowdfunding

1

Maak mensen enthousiast over jouw idee. Maak hiervoor een concreet plan, waardoor mensen begrijpen waar ze geld aan geven. Wat is het belang van jouw project? Waarom ben jij degene die dit moet doen of uitvoeren? Wat beoog je ermee te bereiken en hoe ga je dat doen?

2

Wat zijn de voorwaarden van het project? Wat heb je nodig en wat bied je in ruil daarvoor aan? In deze fase wordt ook duidelijk welke vorm van crowdfunding je gaat toepassen: wil je werken met een donatiemodel, een tegenprestatie bieden of mogen de donateurs uiteindelijk als ondernemer deelnemen aan het project of de onderneming?

3

Pitch dit idee op een originele manier. Op [www.voordekunst.nl](http://www.voordekunst.nl) is bij ieder project een filmpje te bekijken waarin het project wordt uitgelegd of waarin al een deel te zien is van het product waar naartoe wordt gewerkt. Film is natuurlijk niet de enige manier om je boodschap over te brengen. Denk aan geluid, illustraties, foto's of tekst, bijvoorbeeld andere mensen die iets vertellen over jou of jouw project.

4

Kies het geschikte platform om je project op te plaatsen. Tips voor Nederlandse platforms:

- › [www.projectgeld.nl](http://www.projectgeld.nl)
- › [www.onepercentclub.com](http://www.onepercentclub.com)
- › [www.4just1.com](http://www.4just1.com)
- › [www.121donation.com](http://www.121donation.com)
- › [www.cinecrowd.nl](http://www.cinecrowd.nl)
- › [www.voordekunst.nl](http://www.voordekunst.nl)

Onderzoek een platform goed voordat je er een idee pitcht. De keuze kan grote invloed hebben op het slagen van de crowdfunding.

5

Het is lastig om mensen enthousiast te krijgen als ze niet weten dat je bestaat. Zorg er dus voor dat jij, maar ook je bestaande netwerk je plannen promoot. Maak gebruik van social media en deel je idee met zoveel mogelijk mensen, ook offline. Vergeet niet om bijvoorbeeld lokale media, vakbladen en relevante internetfora op de hoogte te stellen.

Het is van belang om je project goed af te sluiten. Stuur mensen een bericht wanneer het gelukt is. Als het niet is gelukt, kun je ze vragen om een andere gunst: mensen op de hoogte brengen van jouw project. Ze zijn tenslotte enthousiast genoeg om geld te doneren en willen vast een goed praatje voor je houden. Tijdens het verloop van je project kun je de *crowd* op de hoogte houden van de ontwikkelingen: stuur mooie foto's, een leuke nieuwsbrief of simpelweg een mailtje. Voor de investeerders is het leuk om te zien waar ze aan hebben bijgedragen.

*Job van Dooren, Van Dooren Advies  
in samenwerking met Mette Dijkstra*

Thea Boss, *Zonder titel*, krijt op papier, 50 x 65 cm

Foto: Gerard van Rossum

