

Bernhard Lorig

Crowdfunding

...als Instrument für Gründerinnen und
Gründer



Grundlagen



Viele Menschen (**Crowd**) finanzieren
(**funding**) mit kleinen Beiträgen
gemeinsam eine Idee, ein Projekt oder
eine Unternehmung



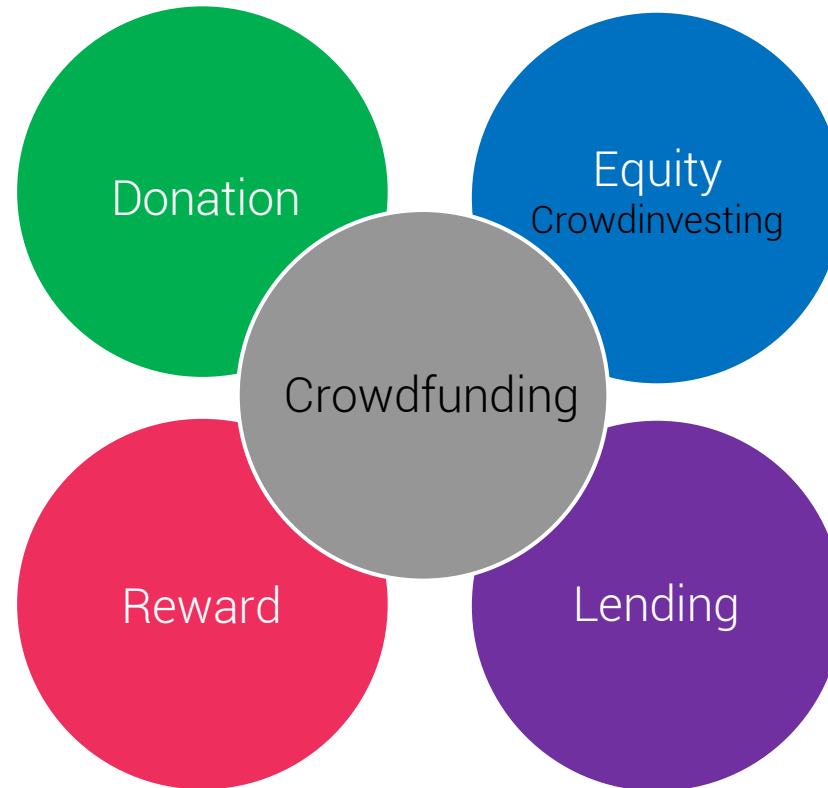
Arten des Crowdfundings



Gemeinnützig, sozial



SPENDE - Ohne Gegenleistung



Start-Up



COMPANISTO

INVESTITION - Rendite

Kreativ, Kunst, Innovation...



VERKAUF - Materielle,
Immaterielle Gegenleistung

Privat / KMU

auxmoney
Kapilendo

KREDIT - Zinsen

Crowdfunding für Gründer & Start-Ups?



Vorgründungsphase

Reward-based Crowdfunding

- Ungewissheit
- Unsicherheit
- Fehlende Informationen
- Hemmnisse

→ Unterstützer / Erste Kunden gesucht



Early Stage

Crowdfunding

- Fehlendes Kapital
- Investitionen benötigt
- Strategischer Partner?

→ Investoren / Strategische Partner gesucht!

WARUM Crowdfunding?



~~Fehlendes Kapital~~ **Finanzierung** für einzelne Schritte

~~Ungewissheit Unsicherheit~~ **Erkenntnisse** in einer frühe Phase

- Proof of Concept
- Proof of Person – Proof of Team
- Marketing
- Feedback von echten Kunden

Ausprobieren ohne großes Risiko



Wie fange ich an?



Wie schaffe ich es, mit Crowdfunding meine Idee zu realisieren?

→ 2 „Baustellen“

Frontend **Produkterstellung**

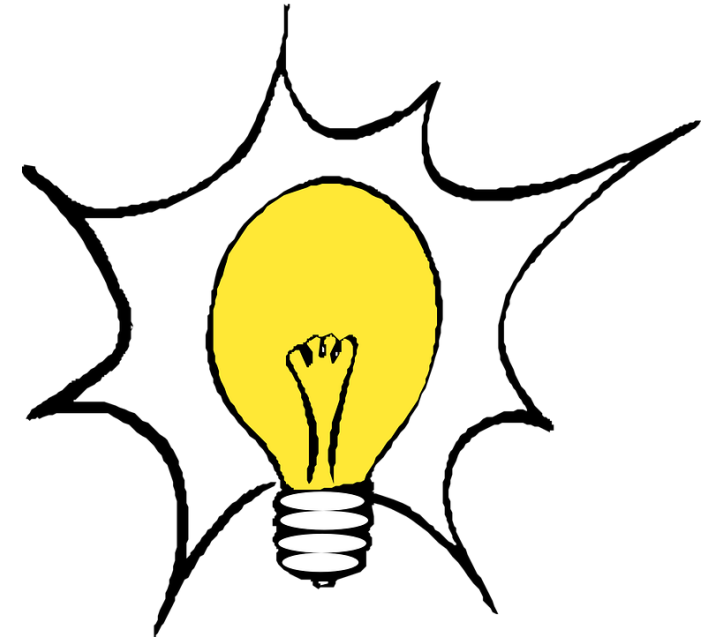
Eine interessante, mitreißende **Kampagne** erstellen

Video, Text, Dankeschöns...

Backend **Vertrieb, Marketing**

Unterstützer für diese Kampagne finden und sie auf die Kampagne leiten

Netzwerke, Newsletter, Social Media, Presse... Kommunikationsplan



Wichtige Fragen



VISION & IDEE

- **Warum** mach ich das?
- **Was** will ich damit erreichen/bewegen?
- **Was** macht meine Idee einzigartig - Alleinstellungsmerkmal !

ZIELGRUPPE

- **Tipp:** Personas erstellen

CROWD AUFBAUEN

- Klassisches Marketing: Wie und wo kann ich meine Zielgruppe erreichen?



Und jetzt?

