

Die Plattformen

Grundlagen, Hintergrundwissen, Tipps

Anleitungen für die eigene Kampagne

Beispielkampagne

Linksammlung

Erfahrungsberichte erfolgreicher Funder



Do it Yourself - Crowdfunding für Einsteiger

**Wie Sie Projekte mit der modernen
Schwarmfinanzierung erfolgreich auf
den Weg bringen**

René Gäbler

Dieses Buch ist ein Crowdfunding-Projekt. Es wurde über die Plattform Startnext finanziert und verwirklicht. Ich bedanke mich recht herzlichst bei allen Fans und Unterstützern. Ohne euch wäre dieses Projekt nicht möglich gewesen. Vielen Dank.

Mein besonderer Dank geht an:

Julian Jeneralek
René Döring
Markus Becker-Bruchmann
Volker Imhoff

Inhaltsverzeichnis

Crowdfunding für Einsteiger

Crowd...was bitte?

Für wen ist dieses Buch geeignet

Das Beispielprojekt kurz vorgestellt

Vorteile und Nachteile für Autoren und
Kunstschaffende

Zeit für ein Projekt finden

Unterstützung im eigenen Umfeld finden

Kostenlos orientieren und informieren

Noch nicht sozial aktiv?

Das Risiko richtig einschätzen

Braucht man Ihr Produkt?

Gibt es Ihr Produkt schon?

Die Rechte an Text und Bild

AGB und Anleitungen aufmerksam durchforsten

Was brauchen Sie unbedingt und was vielleicht

Lernen und informieren

Fachbegriffe

Eine Einführung in das Thema Crowdfunding

Was genau ist Crowdfunding?

Die Vorteile von Crowdfunding-Kampagnen

Das Interesse an einem Projekt erkennen und
messen

Was Sie bei einem Crowdfunding-Projekt messen
können

Die Finanzierung eines Projektes

Betreiber von Crowdfunding-Projekten ausfindig machen

Ein weiterer Vorteil bei Crowdfunding-Kampagnen: einfacher Neustart

Produktrends sind leicht ermittelbar

Das Beispiel Milchzapfanlage

Wer kann Crowdfunding-Kampagnen starten?

Crowdfunding bei Startnext

Crowdfunding bei VisionBakery

Crowdfunding bei Ulule

Crowdfunding bei Gemeinschaftscrowd

Crowdfunding bei 100Fans

Welche Crowdfunding-Kampagnen werden nicht finanziert?

Welche Ziele sind erreichbar?

Vorstellung der verschiedenen Plattformen

Startnext

VisionBakery

Kickstarter

Indiegogo

Ulule

100Fans

Bio, Umweltschutz, Familie – aktuelle Themen in der Crowd

Wie finde ich die richtige Plattform für mein Projekt?

Warum man Crowdfunding-Projekte nicht streuen sollte

Wissensportale und Netzwerke für Crowdfunder

Social Communitys aufbauen und nutzen

Aktiv sein – Projekte unterstützen und Kontakte pflegen

Ein Gebot bei einer Crowdfunding-Kampagne abgeben

Für Freunde und Bekannte Dankeschöns buchen

So wird eine bestehende Buchung anonymisiert

So führen Sie ein Gebot als Gast durch

Ein Gebot stornieren

Crowdfunding-Preise und -Awards

Crowdinvest

Was genau ist Crowdinvest?

Für wen ist Crowdinvest interessant?

Die ersten Schritte für Crowdfunder

Registrieren Sie sich bei einer Crowdfunding-Plattform

Das erste Mal bei einer Crowdfunding-Plattform anmelden

Anmelden über ein soziales Netzwerk

Ein Bild für die Verwendung als Profilbild vorbereiten

Ein Profil bei den wichtigsten Crowdfunding-Plattformen anlegen

Ein Profil bei Startnext anlegen und verwalten

Die Einstellungen bei Startnext

Ein Profil bei VisionBakery anlegen und verwalten

Ein Profil bei Kickstarter anlegen und verwalten

Die Einstellungen bei Kickstarter

Ein Profil bei Indiegogo anlegen und verwalten

Die Einstellungen bei Indiegogo

Ein Profil bei Ulule anlegen und verwalten

Die Einstellungen bei Ulule

Ein Profil bei 100Fans anlegen und verwalten

Mein Projekt wird geplant

Welches Produkt will ich umsetzen?

Gibt es das Produkt schon?
Wird sich mein Produkt durchsetzen? Gibt es Konkurrenz?
Mögliche Boni, wenn das Produkt Erfolg hat
Warum bin ich der Richtige dafür?
Was kann ich und was kann ich nicht?
Welche Hilfe brauche ich und was kostet mich das?
Welches Fachwissen muss ich mir aneignen?
Welche Mittel brauche ich und was kostet das?
Was kostet mich die Entwicklung des Produktes?
Welche Plattform ist die Richtige und warum?
Sind meine sozialen Netzwerke für die Crowdfunding-Kampagne bereit?
Welche Probleme und Risiken sind möglich?
Welche Dankeschön-Geschenke sind bei dieser Kampagne sinnvoll?
Wie hoch werden die Versandkosten sein?
Welche Kosten sind für die Plattform notwendig?
Welche Eigenmittel kann ich aufwenden?
Ist ein Kredit notwendig?
Entstehende laufende Kosten
Wie sieht meine Gesamtkalkulation aus?

Ein Crowdfunding-Projekt verwirklichen

Entwurf

Startphase

Finanzierungsphase

Abschlussphase

Was genau passiert in der Entwurfsphase?

Kommunikation & Blog

Basisinformation

Projektbeschreibung
Laufzeit
Funding-Ziel
Medien
Dankeschöns
Projektstarter
Legitimation
Netzwerk
Feedback
Wechsel beantragen
Handbuch
Das Projekt erstellen
Die Nutzungsbedingungen und die AGBs bestätigen
Den Kommunikationsplan ausfüllen
Die Basisinformationen eintragen
Die Projektbeschreibung erstellen
Die Projektbeschreibung
Den Realisierungszeitraum festlegen
Beschreiben Sie, worum es in dem Projekt geht
Legen Sie die Ziele und die Zielgruppe fest
Begründen Sie, warum jemand das Projekt unterstützen sollte
Beschreiben Sie, was mit dem Geld geschieht
Beispiele für mögliche Finanzierungspläne
Den Finanzierungsplan formatieren
Stellen Sie sich kurz Ihren potenziellen Fans und Unterstützern vor
Das Funding-Ziel eintragen
Das Impressum ausfüllen
Die Netzwerkangaben eintragen
Die Legitimation

Einen Korrektor für die Überprüfung der Textinhalte nutzen

So wählen Sie passende Dankeschöns aus
Geschenke und Dankeschöns wählen und anbieten -
eine Einführung
Zusätzliche Kosten einplanen
So geben Sie die Dankeschöns bei Startnext ein

Projektfotos erstellen und veröffentlichen
Warum die Projektfotos so wichtig sind
Diese Projektfotos brauchen Sie bei Startnext
Welches Equipment brauchen Sie
Das passende Bildbearbeitungsprogramm finden
So fügen Sie die Bilddateien dem Projektentwurf hinzu

Ein Projekt mit einem Video richtig präsentieren
Warum ein Video auf den meisten Plattformen ein
Muss ist
Die richtige Ausrüstung muss her
Warum ein Drehbuch nicht unbedingt notwendig,
aber sehr hilfreich sein kann
Ein Blick auf das Drehbuch meiner Kampagne
Die Struktur eines Projektvideos
Das Projektvideo für die Crowdfunding-Kampagne
„Eine Reise durch 225 Jahre Berliner
Kochgeschichte“

Videoschnitt für Funder
Videoschnittprogramme kurz vorgestellt
iMove
Windows Movie Maker

YouTube

Premiere Elements

Movie Studio 13

Final Cut Pro

Vegas Pro

Einfacher Videoschnitt auf einem Mac OSX-Rechner

Einfacher Videoschnitt am Windows-PC

Hintergrundmusik verwenden

So fügen Sie Ihrem Projektvideo einen Musiktrack mit iMove hinzu

So fügen Sie Ihrem Projektvideo einen Musiktrack mit Movie Studio Platinum hinzu

Mit dem Enhancer von Vimeo ein Video mit Musik versehen

Die Video-Plattformen kurz vorgestellt

Ein kurzer Blick auf YouTube

Ein kurzer Blick auf Vimeo

Das Video auf eine Plattform laden

So laden Sie ein Video auf Vimeo hoch

So laden Sie ein Video auf YouTube hoch

Das Produktvideo in den Projektentwurf einbinden

Eine kleine Einführung in das Thema Food Photography

Was davor kommt

Was ist eigentlich Food-Photography

Grundlagen der Food-Photography

Kameragrundlagen: das Belichtungsdreieck

Die Tiefenschärfe richtig einsetzen

Den Weißabgleich bei der Kamera einstellen

Die Wahl des richtigen Objektivs für die Food-Photography

Die Arbeit eines professionellen Food-Stylisten selbst erledigen
Fotos planen und erstellen

Von der Idee zum fertigen Produkt

Feedback nutzen und auswerten

Den Projektentwurf freigeben

Das Projekt über die sozialen Netzwerke bekanntmachen

Facebook und Co: die sozialen Netzwerke nutzen

Die wichtigsten sozialen Netzwerke und Dienste

Eine neue Facebook-Gruppe erstellen

Einen neuen Blog bei Blogger einrichten

Die Webadresse der Projektseite in den sozialen Netzwerken teilen

Mit den Social-Buttons von Startnext die URL der Projektseite in den sozialen Netzwerken teilen

Das Projekt-Widget verwenden

Die mobile Version der Crowdfunding-Page aufrufen

Den Aktionsplan vorbereiten

Einen Newsletter erstellen und pflegen

Mit einer Website das Projekt begleiten und bewerben

Ein Forum verwenden

Klout: Messen Sie Ihre Beliebtheit

Google Analytics

Notwendige Übel: Legitimation und Kontofreigabe

Das Projekt während der Fundingphase begleiten

Einen Aktionsplan erstellen

Wie weit ist mein Projekt schon?

Bedanken Sie sich bei jedem Unterstützer persönlich

- Ein Blick in das Nachrichtenarchiv
- Einer bestimmten Gruppe eine Nachricht schreiben
- Die richtige Reaktion auf die Kommentare der Community
- Die Pflege der sozialen Community
- Den Blog bei Startnext füllen
- Bei Änderungen - Projektupdate bekannt geben
- Die Statistik der Plattform einsehen und auswerten
- Pressemeldungen herausgeben

Projektende und nun

- Auswertung eines Crowdfunding-Projektes
- Was tun, wenn es doch länger dauert als geplant
- Die Projektbestätigung durchführen
- Der Versand der Dankeschöns

Crowdfunding-Kampagnen bei Kickstarter

- Kickstarter für Einsteiger
- Die wichtigsten Besonderheiten bei Kickstarter
- Grundlagen und Richtlinien
- Die Voraussetzungen für eine Kickstarter-Kampagne
- Team-Favoriten
- Die ersten Schritte bei Kickstarter
- Ein bisschen Theorie vor dem Start der ersten eigenen Kampagne
- Die Vorarbeit
- Die Projektseite entwerfen
- Der Projektstart
- Projektende
- Die eigene Kampagne starten

Fehler vermeiden und missglückte Projekte analysieren

Tipps für eine erfolgreiche Crowdfunding-Kampagne
Professionelle Projektbetreuungen nutzen
Keine Bitten um Unterstützung im Kommentarfeld
Bilddateien und Videomaterial nicht verpatzen
Fehler beim Umgang mit Textinhalten vermeiden
Warum man nicht zu lustig oder zu ernst sein darf
AGBs und Datenschutz beachten
Analyse von Crowdfunding-Projekten durchführen
Korrektur und Neustart eines fehlgeschlagenen
Projektes

Erfahrungsberichte von erfolgreichen Crowdfundern
Funder finden, die einem etwas erzählen, ist gar
nicht so leicht
Mit Tim Hochmuth in der Charité-Kantine
Ein Interview mit Monika Scheele Knight per E-Mail
Bei Literaturschaffenden
Bibliotheksbesuch
20 Jahre Raumstation
Die Milch-Zapfanlage für Landwirtschaftsfans
Transform die Zweite
Leckeres Eis aus Weimar

Anhang

In letzter Minute
Glossar
Die Website zum Buch
Die Website und sozialen Netzwerkadressen des
Autors
Die wichtigsten sozialen Netzwerke
Liste der wichtigsten Crowdfunding-Plattformen

Liste der wichtigsten lokalen Crowdfunding-Plattformen

Liste verschiedener US-Crowdfunding-Plattformen

Liste der wichtigsten sozialen Crowdfunding-Plattformen

Websites zum Thema Crowdfunding

Liste der wichtigsten Crowdinvest-Plattformen

Apps

Checklisten

Vorüberlegung und Kostenkalkulation / Checkliste

Legitimation

Das Beispielprojekt Sachbuch und E-Book „Do it Yourself Crowdfunding für alle“ kurz und knapp

Crowdfunding für Einsteiger



Dieses Kapitel führt Sie in das Thema Crowdfunding ein. Sie erfahren, was sich dahinter verbirgt und welche Möglichkeiten Sie damit haben. Sie lesen, worin der Unterschied zwischen einer „normalen Produktidee“ und

einem Crowdfunding-Projekt besteht. Sie lesen, welche Risiken und Möglichkeiten sich hinter einem solchen Projekt verbergen und erfahren anschließend, wie ein Crowdfunding-Projekt funktioniert. Anschauliche Diagramme zeigen den Unterschied zwischen beiden. Es folgt eine Kurzvorstellung meines eigenen Crowdfunding-Projektes. Anschließend stelle ich Ihnen in kleinen, leicht verständlichen Abschnitten die Grundlagen vor, die ein Funder kennen sollte.

Crowdfunding klingt nicht nur gut, sondern bietet auch Supermöglichkeiten. Eine Geschäftsidee oder ein Produkt wird bekanntgemacht und kann von vielen finanziert werden. Das ist wirklich super.

Man braucht keinen Businessberater, keinen überteuerten Kredit. Es ist keine schwierige Marktanalyse notwendig. Teure Werbeanzeigen müssen nicht gebucht werden.

Von alleine läuft eine Crowdfunding-Kampagne nicht. Man meint, die Idee wird mal schnell beschrieben, ein, zwei Bilder dazu und einen Monat später kommt von tausend Leuten die Kohle an. Das wäre zwar schön, ist aber naiv und alles andere als realistisch.

Der ganze Prozess ist nicht so einfach. Welche Ideen eignen sich für ein Crowdfunding-Projekt und wo veröffentliche ich meine Projektidee? Kann ich alles alleine machen oder brauche ich Hilfe? Kann ich alle Kosten verteilen oder muss ich auch etwas selbst finanzieren? Worin besteht der Unterschied zwischen einer Kampagne, in der ein Märchenbuch finanziert wird und einer, in der ein Bildband realisiert wird? Was ist anders, wenn ich mit einem Team arbeite? Welche Plattformen gibt es und was sind deren Vorteile und Unterschiede?

Mit diesem Buch möchte ich Ihnen einen Überblick dazu geben, was mit Crowdfunding-Kampagnen möglich ist. Ich möchte Ihnen zeigen, wie Sie ein eigenes Projekt umsetzen können. Ich zeige Ihnen, auf was es alles zu achten gilt und wie man die einzelnen Schritte umsetzt. Sie finden im Buch Adressen wichtiger Crowdfunding-Portale und lesen, wie Sie das richtige Portal für Ihr Projekt finden. Sie erfahren, worin die Unterschiede bei den verschiedenen Crowdfunding-Portalen bestehen. Anhand einer Kampagne zeige ich Ihnen alle einzelnen Schritte, die Sie von der Planung über die Umsetzung bis zum Erreichen der angestrebten Funding-Summe gehen.

Im letzten Teil des Buches habe ich Ihnen eine Reihe von Erfahrungsberichten zusammengestellt. Wer kann besser zeigen, wie man ein Crowdfunding-Projekt erfolgreich umsetzt, welche Hürden man überwindet und wie man das angestrebte Ziel erreichen kann als die Funder, die das alles selbst gemacht haben? Ich habe mir einige herausgesucht, angeschrieben und Sie um etwas Zeit gebeten, sodass Sie mir von ihren Projekten berichten können.

Mein eigenes Crowdfunding-Projekt soll als Beispiel dienen. Ich zeige Ihnen, welche Vorüberlegungen für mein Projekt notwendig waren. Sie finden alle Textinhalte und Abbildungen, die ich für mein Projekt verwendet habe, in diesem Buch.

Bitte beachten Sie: Ich kann Ihnen nur einen Einstieg vermitteln und ein paar Tipps und Ratschläge geben. Das Thema ist sehr umfassend und die Umsetzung ist individuell von Ihrem Projekt abhängig. Für jeden Einzelfall kann und will dieses Buch keine Lösung anbieten.

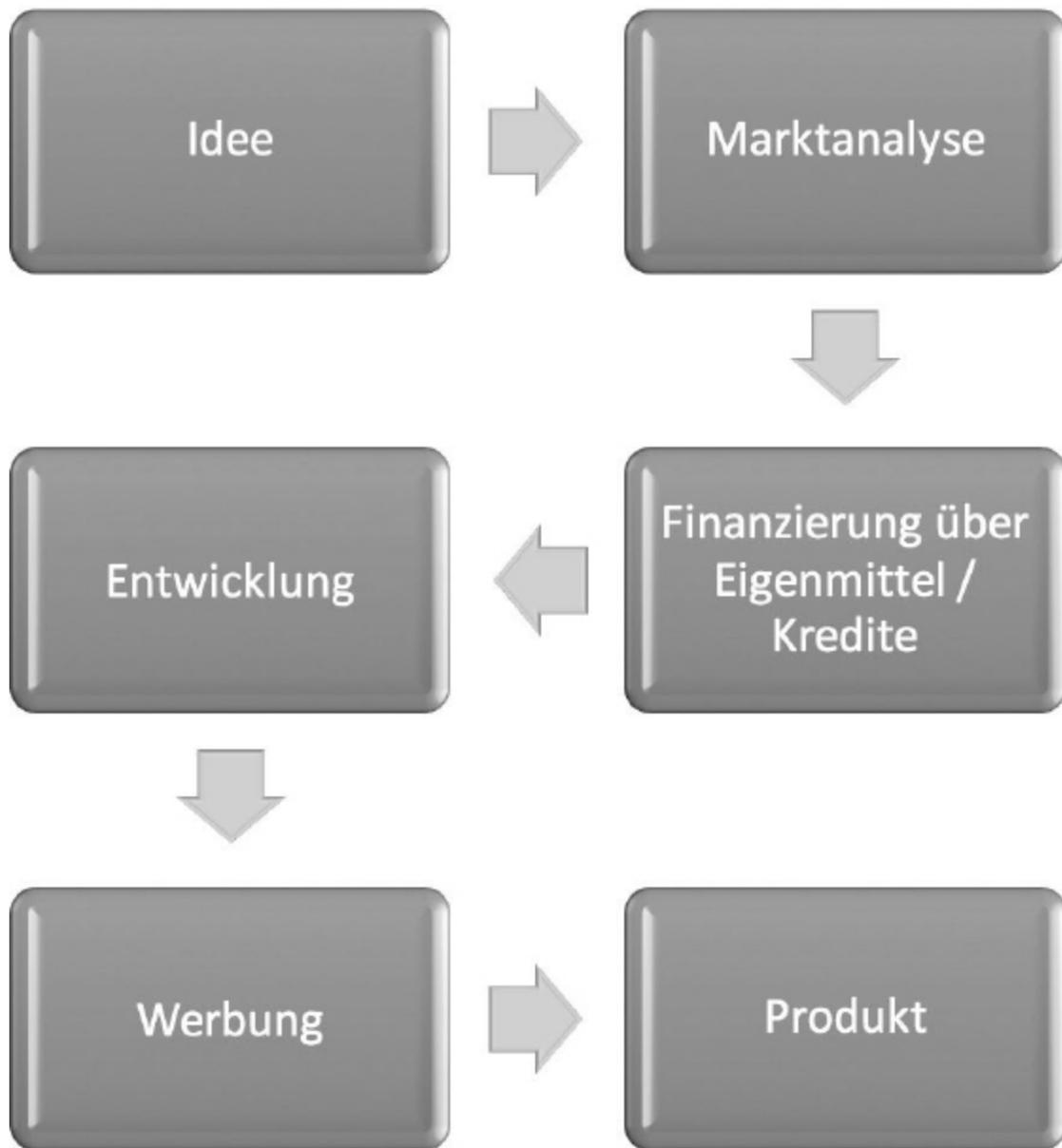
Crowd...was bitte?

In meinen Bekanntenkreis kann ich mir gut vorstellen, dass auf meine Aussage „Ich mache Crowdfunding“ die Antwort kommt: „Ja. Das nehme ich auch. Prost.“ Crowdfunding kennt noch nicht jeder. Dennoch wird es immer beliebter.

Der deutsche Begriff für Crowdfunding lautet „Schwarmfinanzierung“. Er geht etwas schwer von der Zunge und sagt noch nichts darüber aus, um was es sich eigentlich handelt. Das Prinzip ist simpel. Über eine Internetplattform wird eine Projektidee bekanntgemacht. Die sozialen Medien sind mit eingebunden und werden zum Bewerben der Projektidee genutzt. Mit kleinen Geschenken werden Nutzer und Besucher der Plattform gebeten, das Projekt zu unterstützen. Auf diese Weise kann es finanziert werden.

Stellen Sie sich vor, Sie gehen einer ganz normalen Arbeitstätigkeit nach. An einigen Nachmittagen und am Wochenende gehen Sie angeln. Um nicht so viel Geld in die Fachgeschäfte zu bringen, mischen Sie sich ihr Fischfutter selbst. Sie experimentieren etwas herum und haben nach einiger Zeit für alle Friedfischarten, die sich in den Gewässern um Ihren Heimatort tummeln, eine Mischung zusammengestellt. Ein Freund meint: Das könnten Sie doch im Internet anbieten und zu Geld machen! Gesagt, getan. Gehen Sie den herkömmlichen Weg, sähe das wie folgt aus: Das Konto abräumen. Vielleicht sogar einen Kleinkredit aufnehmen. Die Futtermischungen X, Y und Z in größerer Menge zusammenstellen und in 300 Tüten verpacken. Etiketten drucken lassen und aufbringen. Eine Verpackung anfordern. Die Tüten verpacken. Versandkartons anfordern. Werbeanzeigen in Angelmagazinen schalten. Eine Website ordern. Die Site erstellen oder auch erstellen lassen. Dazu Fotos und Texte ...

Was ist daran falsch? Eigentlich nichts. Aber es gibt einige Unsicherheitsfaktoren. Sie müssen selbst Geld vorstrecken. Sie müssen an Ihr Ersparnis gehen. Oder Sie nutzen einen Kredit. Sie wissen nicht, ob Ihr Produkt für andere interessant ist. Sie müssen Ihr Produkt auf Vorrat herstellen, ohne zu wissen, ob Sie diese Menge auch verkaufen. Sie müssen Ihr Produkt bewerben. Möglicherweise werden Sie zu Beginn Verluste einfahren, weil die Kosten der Werbeanzeigen zu hoch sind.



Der herkömmliche Weg eines Produktes. Natürlich ist dies stark vereinfacht. Die Übersicht zeigt aber, dass jede Menge Risiken mit diesem Weg verbunden sind. Auch kann nicht jeder genügend Eigenmittel aufbringen oder den Weg über einen teuren Kredit gehen.

Wäre es nicht toll, wenn Sie einen Teil der Kosten auf die Kunden und auf Interessierte umlegen könnten? Wäre es nicht super, wenn Sie keine teuren Werbeanzeigen schalten müssten und mit modernen Internettechniken sehr einfach herausfinden könnten, wie hoch das Interesse an Ihrem Produkt ist? So könnten Sie etwa so viel Angelfutter

mischen, wie später etwa verkauft werden würden. Super Idee. Crowdfunding heißt die Lösung.

Das Beispiel mit dem Angelfutter ist im Übrigen tatsächlich so auf Startnext umgesetzt worden. Ein kleiner Unterschied zu meinem etwas überzogenen Beispiel: Es war Schleien-Futter. 25 Unterstützer und 67 Fans haben das Projekt „Angelfutter mit Erfolg!“ unterstützt. Ich habe selbst ein paar Tüten im Keller liegen. Sie finden das Projekt im Internet unter der Adresse <https://www.startnext.com/angelfutter-mit-erfolg>

Der Funder hat hier eine Summe von 1000,- € angestrebt und diese auch erreicht. Sie wurde sogar um 55,- € überschritten. Es ist ein Beispiel von vielen, mit dem eine Idee erfolgreich finanziert und ein Produkt vorgestellt und mit Crowdfunding-Dankeschöns vermarktet wurde. Stören Sie sich nicht an der eher kleinen Funding-Summe. Das Projekt habe ich herausgesucht, weil es sehr gut verdeutlicht, was mit einer Crowdfunding-Kampagne möglich ist. Es ist kein Nebenjob, mit dem Sie viel Geld verdienen. Vielmehr geht es darum, eine Produktidee bekanntzumachen, Unterstützer für die Herstellung zu finden und dabei das Produkt zu verkaufen. Viele Schritte geschehen unter dem Dach der Crowdfunding-Kampagne.

Ein Produkt wird mit Texten, Bildern und einem Video vorgestellt. Der Interessierte kann Ihr Fan werden. Einige Fans werden Unterstützer. Einige Interessierte, die auf ganz unterschiedlichen Wegen zu Ihrer Projektseite gelangen, werden ebenfalls Unterstützer. Unterstützer sein meint, Sie spenden Geld und/oder kaufen Dankeschöns. Ein Dankeschön ist nichts weiter als ein kleines Geschenk. Der Unterstützer gibt Geld und erhält dafür Etwas. Unter den Dankeschöns findet sich oft auch das Produkt selbst.

Alles verstanden? Keine Sorge. Ich erkläre und zeige Ihnen alles. Und ich Sorge auch dafür, dass es komplizierter wird.

Crowdfunding ist sehr vielfältig. Es gibt viele Möglichkeiten. Sie können die Entwicklung und den Vertrieb eines Produktes finanzieren. Aber auch die Entwicklung eines Servicebüros, eine Klassenfahrt, ein Denkmal oder ein Charity-Konzert. Zurück zum Thema...

Interessant für die Besucher der Crowdfunding-Plattform ist, dass Sie als „Fan“ ein Produkt unterstützen können, hierbei aber kein Geld zahlen müssen. Der Kunde selbst kann aktiv auf Ihr Produkt einwirken. Er zeigt sein Interesse und kann mit Ihnen über die Plattform in Kontakt treten.

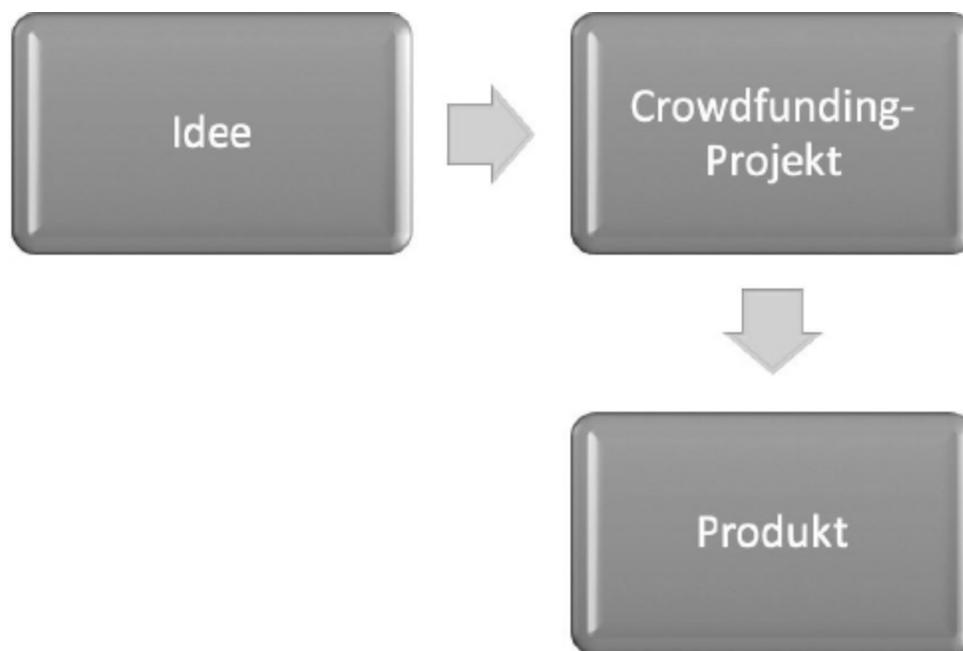
Crowdfunding ist für viele Produktideen interessant. Sie müssen nicht Ihr Konto räubern oder gar einen Kredit aufnehmen. Neben dem Otto Normalbürger, der sein Hobbyprodukt vermarktet, ist Crowdfunding für jeden interessant. Eine kleine Firma macht ein Produkt bekannt. Ein großer Zeitungsverlag bewirbt ein Buch. Ein Buchverlag setzt nur auf diese Internettechnik. Ein Arbeitsloser versucht einen Neuanfang mit Crowdfunding. Die Wochenend-Frauengruppe finanziert ein lokales Kochbuch. Filmstudenten bringen einen teuren Abschlussfilm auf den Weg. Eine Firma nutzt Crowdfunding für das Bewerben ihrer Kondome. Ein Hilfsprojekt finanziert einen Weihnachtstransport in ein Kinderheim. Ein Programmierer finanziert ein neues Computerspiel, für das eine bekannte Gaming-Firma keinen Blick übrig hatte. Ein Herzensprojekt, das eine Weile im Schrank einer Künstlerin lag, wird mit Crowdfunding endlich umgesetzt.

Habe ich erwähnt, dass Crowdfunding nicht zum Geldverdienen taugt? Es gibt auch hier Ausnahmen. Eine Start-up-Firma kann mit Crowdfunding ihre Produkte

bekanntmachen und mehr Kapital heranschaffen. Mit Crowdfunding kann man einen Weg aus der Arbeitslosigkeit finden. Es gibt Projekte, bei denen die Funding-Summe um ein Vielfaches überschritten wurde. Diese Beispiele zeigen, wie vielfältig Crowdfunding ist.

Blättern wir einmal zurück. Ich habe festgehalten: „Ein Produkt wird mit Texten, Bildern und einem Video vorgestellt. Der Interessierte kann Ihr Fan werden. Einige Fans werden Unterstützer.“ Was auf den ersten Blick einfach klingt, hat sehr viele Stolpersteine. Das Angelfutter aus meinem Beispiel interessiert nicht die breite Masse. Sie müssen für Ihr Projekt die richtige Plattform ausfindig machen. Es gilt, Ihr Projekt mit Texten vorzustellen. Diese Texte müssen fehlerfrei und gut überlegt sein. Bilder müssen zeigen, was Sie anbieten und was man damit machen kann. Die Fotos müssen den Vorgaben der Plattform entsprechen. Hier müssen Sie bereits etwas zeigen können. Sie müssen also vorgearbeitet haben. Mit einem Video stellen Sie sich und Ihre Projektidee vor. Dieses Video sollte nicht langweilig, nicht albern, nicht zu kurz und nicht zu lang sein und muss das Produkt ansprechend vorstellen und bewerben. Es gibt Plattformen, auf denen ein Video Pflicht ist. Und es gibt Plattformen, wo es optional verwendet werden kann. In jedem Fall müssen Texte, Bilder und Videos (sofern verwendet) dafür sorgen, dass das Interesse der Besucher der Projektseite geweckt wird. Sie müssen Dankeschöns anbieten. Diese kleinen Geschenke müssen zum Produkt passen. Ein Dankeschön kann das Produkt an sich sein. Sie müssen entscheiden, ob das ausreicht. Ihr Projekt muss gut kalkuliert werden. Erfolgreich ist Ihr Projekt nur, wenn die Finanzierungssumme erreicht wird. Ein zu geringes Funding-Ziel macht den Unterstützer skeptisch. Ist die Zielsumme zu hoch, wird sie womöglich nicht erreicht. Die Funding-Summe kann, wenn das Projekt über die erste Phase gelangt ist, nicht mehr korrigiert werden. Aber Sie

haben vielleicht Bekannte und Freunde, die nicht im Internet aktiv sind und kein Online-banking mögen. Auch diese können Sie aktivieren und für Ihr Projekt gewinnen. Sie müssen sich viel Zeit nehmen, um die sozialen Medien zu bedienen und News, Infos und Bilder auf der Crowdfunding-Plattform zu posten. Es gilt zu überlegen, welche Schritte man selbst geht und für welche man professionelle Hilfe benötigt.



Mit Crowdfunding wird alles ein wenig einfacher. Dieser Weg steht jedem offen.

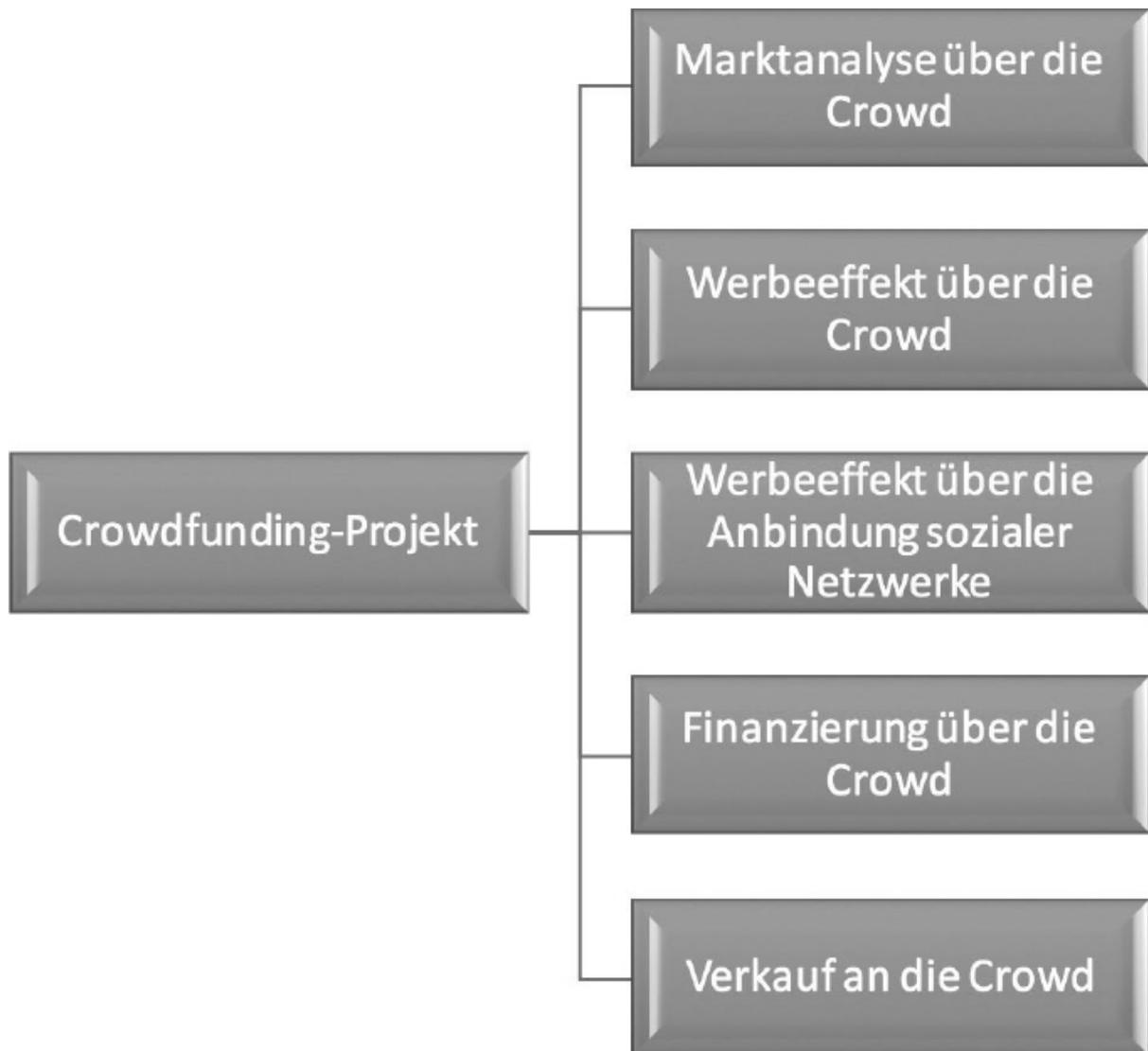
Fassen wir zusammen:

- Sie müssen eine geeignete Crowdfunding-Plattform finden.
- Sie stellen sich und Ihr Produkt mit Texten vor.
- Sie zeigen das Produkt mit Bildmaterial.

- Sie stellen es mit einem Video vor (Bei Kickstarter optional).
- Sie müssen passende Dankeschöns auswählen.
- Sie müssen die Funding-Summe kalkulieren.
- Sie müssen die sozialen Medien nutzen.
- Sie müssen Freunde motivieren, die im Internet nicht aktiv sind.

Crowdfunding funktioniert nur, wenn zwei Dinge vorhanden sind:

- Die professionelle Präsentation des Produktes. Selbst die tollste Idee nützt nichts, wenn sie langweilig vorgestellt wird oder die Texte holprig und fehlerhaft sind.
- Die Menge muss da sein, die das Produkt durch den Kauf der Dankeschöns unterstützt. Sie muss bereit sein, vor dem Erscheinen des Produktes dies zu finanzieren.



Crowdfunding beinhaltet eine Auswertung des Marktinteresses. Es gibt einen Werbeeffekt über die Plattform und die sozialen Netzwerke. Die Finanzierung erfolgt über die Crowd. Und auch das Produkt wird an die Crowd verkauft.

Mit diesem Buch möchte ich Ihnen eine Start- und Orientierungshilfe geben. Ich gebe Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Crowdfunding- Plattformen und zeige Ihnen, wie Sie ein Projekt schrittweise umsetzen können. Alle Phasen eines Crowdfunding-Projektes – von der ersten Idee bis zum fertigen Produktversand an die Unterstützer – werden beschrieben. Dazu können Sie mein eigenes

Crowdfunding-Projekt begleiten und lesen, welche Schritte ich gegangen bin.

Lassen Sie sich von meinem langen Abschnitt mit den möglichen „Stolpersteinen“ nicht abbringen. Crowdfunding ist eine interessante Möglichkeit, ein Produkt zu finanzieren, zu bewerben und zu verkaufen. Jeder kann dies nutzen.

Schauen Sie sich auf den verschiedenen Plattformen um! Blättern Sie durch regionale - und Topprojekte. Schauen Sie sich an, wer Geld einnimmt und wer nicht. Sie werden interessante, kreative und auch sehr schräge Projekte entdecken. Und vielleicht finden Sie so auch Anregungen für sich.

Fehler gefunden?!

Trotz aller Sorgfalt können sich Fehler einschleichen. Finden Sie einen solchen, geben Sie mir bitte Bescheid. Kritik und Verbesserungsvorschläge sind ebenso immer gern gesehen.

Für wen ist dieses Buch geeignet

Dieses Buch richtet sich an keinen bestimmten Lesertyp. Interessieren Sie sich für das Thema Crowdfunding, können Sie das Buch als Nachschlagewerk und Ratgeber nutzen. Sie finden praktische Tipps und eine Übersicht über die Möglichkeiten von Crowdfunding im Buch. Die wichtigsten Anlaufpunkte im Internet werden hier aufgelistet.

Ganz egal, ob Sie ein Hobby zu Geld machen, ein Gewerbe starten, das Produkt einer kleinen Firma bekanntmachen oder neue Wege gehen wollen, Sie finden im Buch die dazu passenden Informationen.

Dieses Buch ist vor allem für die Leser gedacht, die sich über das Thema Crowdfunding informieren wollen und ein Nachschlagewerk mit Anleitungen suchen, um eine eigene Crowdfunding-Kampagne zu starten. Sie finden die Adressen der wichtigsten Crowdfunding-Plattformen im Buch und lesen, worauf es beim Start einer eigenen Kampagne ankommt. Ich leite Sie Schritt für Schritt durch alle Arbeiten, die Sie im Zusammenhang mit einer solchen Kampagne durchführen müssen. Auf diese Weise können Sie alles, was notwendig ist, selbst machen. Das Buch möchte Anleitung, Nachschlagewerk und EDV-Ratgeber in einem sein. Warum EDV-Ratgeber? Vieles, was Sie beim Erstellen einer Crowdfunding-Kampagne tun müssen, erfolgt am PC. Sie arbeiten mit Officeanwendungen, Browsern, Grafik- und Videobearbeitungsprogrammen und den sozialen Netzwerken. Viele Arbeiten kann man an professionelle Berater und Webdesigner delegieren. Selbst machen ist aber spannender.

Beachten Sie bitte, das dieses Buch keineswegs vollständig sein kann. Internetplattformen und -techniken sind in ständiger Bewegung. Die vorhandenen Crowdfunding-Websites werden ergänzt und verbessert.

Das Beispielprojekt kurz vorgestellt

Mein Projekt, das Sie in diesem Buch schrittweise begleiten und beobachten können, ist natürlich das Buch „Crowdfunding für Einsteiger“ selbst. Entstehen soll ein E-Book und eine gedruckte Version des Buches. Ich werde meine eigene Website nutzen, um die Inhalte des Buches vorzustellen und es zu bewerben. In den sozialen Medien bin ich sehr aktiv. Hier lassen sich auch Bilder, Texte und Informationen effektiv unterbringen.

Später wird ein Lektor benötigt. Er muss das Buch auf Fehler überprüfen. Außerdem brauche ich passende Versandkartons. Die Kosten sind leicht zu kalkulieren. Überlegen muss ich mir, was ich neben dem Buch als Dankeschön für die Unterstützer anbieten kann. Auch die Inhalte der Fotos und des Videos sind mir zu Beginn noch nicht klar.

Als Plattform wähle ich Startnext aus. Diese Crowdfunding-Plattform kenne ich gut. Hier besitze ich bereits ein Profil. Zu überlegen ist auch, inwieweit das Projekt erfolgreich sein kann und welche Risiken es birgt. Bei einem Sachbuch sind die Risiken gering. Die Kosten für den Lektor fallen an. Diese sind aber nicht zu hoch. Das Projekt hat sehr gute Chancen. Es gibt kein vergleichbares Buch bei Amazon. Nur wenige Bücher zu den Themen Crowdfunding und Crowdinvest sind auf dem Markt. Der Einsteiger und Otto Normalanwender wird meiner Meinung nach nicht bedient. Dazu kommt, dass ich ein erfahrener Autor bin und 53 EDV-Bücher vorweisen kann und jede Menge Beiträge in EDV-Magazinen, Sammelwerken und auf Websites geschrieben habe. Wichtig ist: Es gibt kein umfangreiches Buch zum Thema, in dem Wissensratgeber, Webadressenführer, Do It-Yourself-Anleitungen und Erfahrungsberichte zusammengefasst sind.

Sie denken vielleicht, ich heb jetzt gleich ab und stelle mich als superprominenten Ich-schaffe-das-Typ vor. Keineswegs. Sie müssen vor einem Projekt auch Ihre Chancen und Risiken abwägen. Können Sie das Projekt umsetzen? Haben Sie die notwendige Zeit und alle notwendigen technischen und finanziellen Mittel zur Verfügung? Warum sind Sie der Richtige für dieses Projekt? Welchen Gewinn können Sie erwarten? Welche Plattform ist die richtige für das Projekt? Was können Sie selbst umsetzen und wozu brauchen Sie andere Fachkräfte? Wird man in Ihrem Umfeld Verständnis haben oder Sie ungläubig anstarren? Was passiert, wenn

das Projekt nicht erfolgreich finanziert wird? Diesen und ähnlichen Fragen müssen Sie sich zu Beginn eines Crowdfunding-Projektes stellen.

Vorteile und Nachteile für Autoren und Kunstschaffende

Crowdfunding eignet sich sehr gut, um Sachbücher, Kinderbücher und Bildbände umzusetzen. Kreative Ideen und Projekte, die dem Autor und Künstler am Herzen liegen, können von der Crowd unterstützt und an diese verkauft werden. Natürlich gibt es auch ein paar Nachteile.

Haben Sie sich einmal gefragt, warum Computerbücher selten aktuell sind? Entweder stellen Sie aktuelle Versionen von Betriebssystemen und Anwendungsprogrammen vor, sind aber mit einigen Fehlern belastet. Oder sie kommen sehr spät und das Programm oder die neue Version des Betriebssystems ist schon seit einigen Monaten auf dem Markt. Warum ist das so?

Auf Kundenwünsche reagiert man selten. Die Verlage sind in den sozialen kaum aktiv in en Netzwerken. Und wenn, so wird dem Leser nur Werbung von Buchtiteln um die Ohren geworfen. Fehlerhafte Bücher entstehen, weil die Autoren mit frühen Betaversionen gearbeitet haben. Und weil sie unter enormen Zeitdruck standen. Verspätete Buchtitel kommen auf den Buchmarkt, weil der Weg von der Idee zum gedruckten Buch sehr lang ist. Eine Idee fällt in der Montagssitzung der Verlagsredaktion. Der Redakteur erstellt einen Titelvorschlag und stellt ihn in der nächsten Montagssitzung vor. Ein Autor wird angesprochen oder gesucht. Dieser erstellt einen Inhaltsentwurf, der dann eine, zwei Wochen später wieder in der Montagssitzung im Verlag