

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



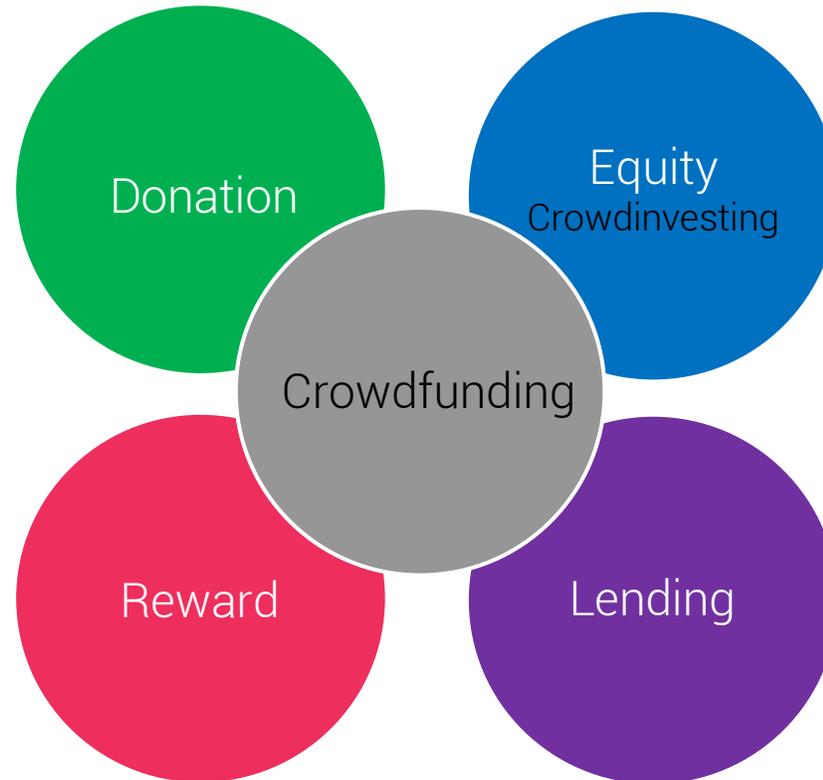
# Arten des Crowdfundings



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**

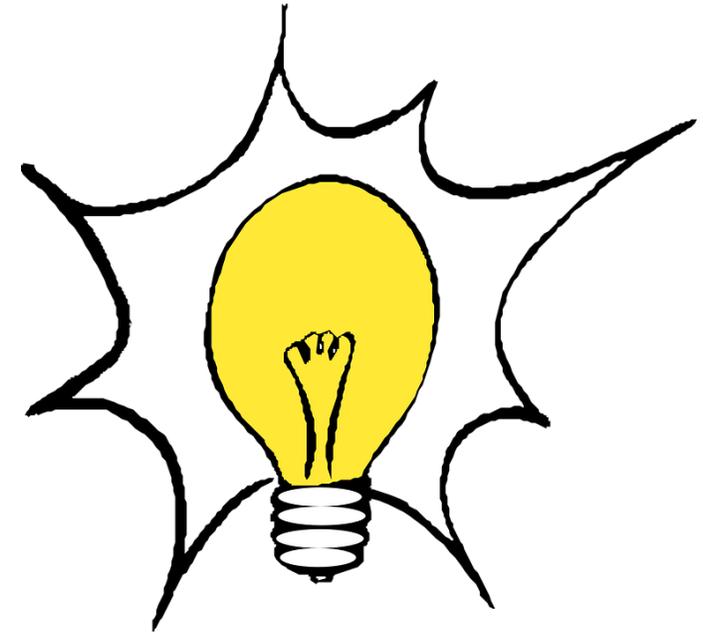
Eine interessante, mitreißende **Kampagne** erstellen

*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?

