

alster

CROWDFUNDING FOCADO EM ESPORTE.

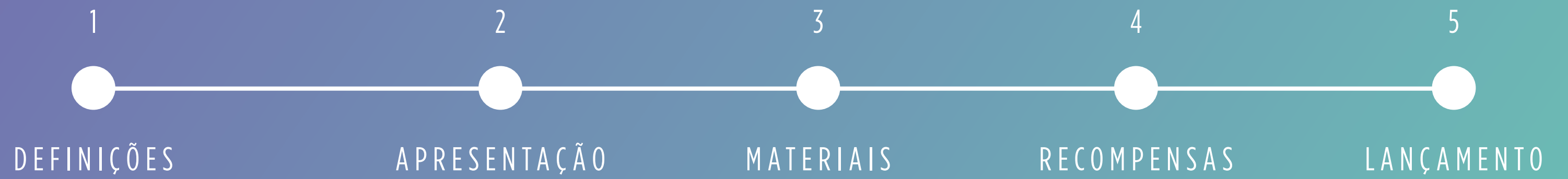
GUIA DE CRIAÇÃO E EXECUÇÃO DE CAMPANHA

Crowdfunding, na nossa percepção, **é muito mais que arrecadar fundos** para realizar um objetivo. **É um meio para se aproximar das pessoas, realizando seu sonho** a partir do engajamento de todos que partilham dos seus valores, interesses, paixões. Nós buscamos, através de uma plataforma online, conexões interpessoais mais profundas offline.

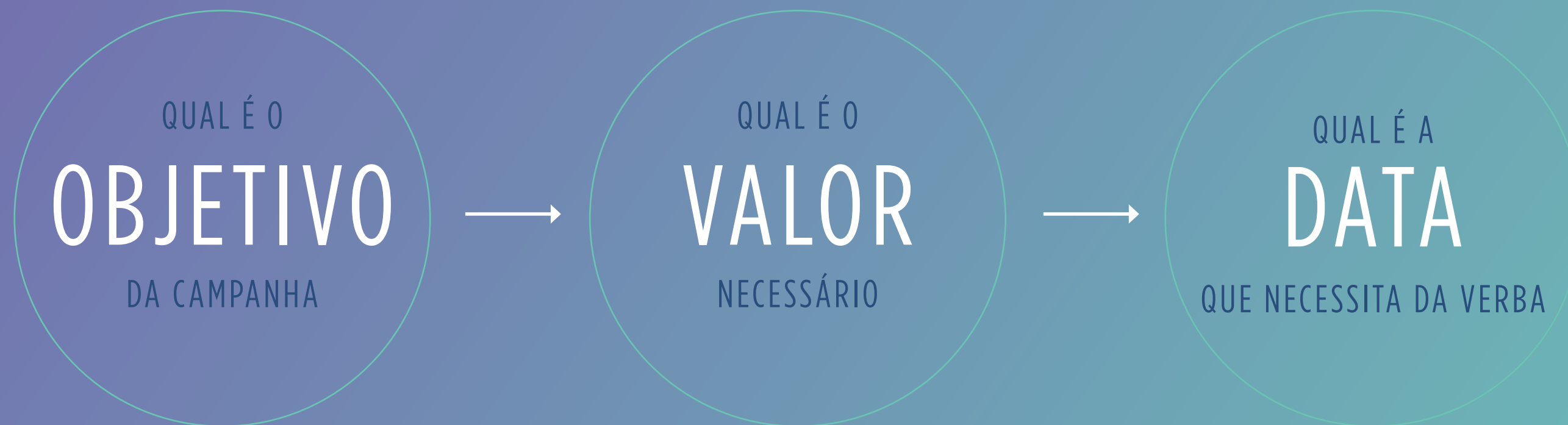
Sonhamos com pessoas juntando-se ao redor de sonhos esportivos, e não medimos esforços para participar desta jornada com cada criador de campanha. E o crowdfunding não é nada fácil, exige muita energia, foco, e engajamento, mas mesmo assim empodera os atletas, gera novas conexões, e gera maior visibilidade na vida esportiva de quem passa por aqui.



COMO
MONTAR
UMA
CAMPANHA
ALSTER



1. DEFINIÇÕES

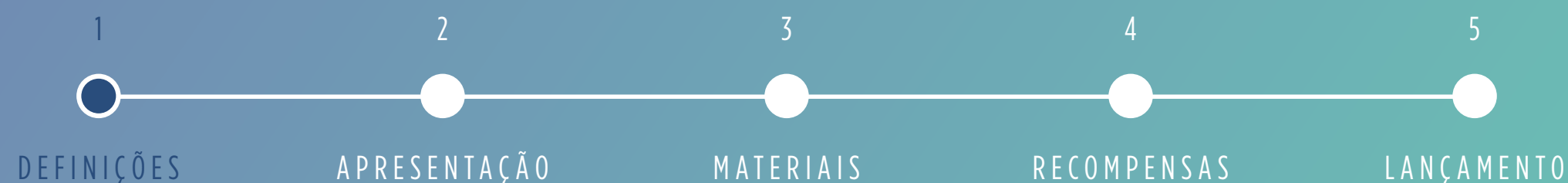


Quando você consegue definir claramente qual é o seu objetivo, todos os outros pontos são executados com muito mais facilidade.

- Viagem para competir;
- Adquirir equipamento novo;
- Viajar para uma aventura;
- Editar livro/revista sobre esporte;
- Montar um evento esportivo;
- Trazer uma personalidade internacional para ministrar cursos, clínicas;

- Custos diretos para seu objetivo;
- Custos das recompensas;
- Custo da plataforma com encargos (12%)
- Montar orçamento em gráfico, para ser apresentado na campanha.

Considerar 15 dias após o término da campanha, para receber o valor.



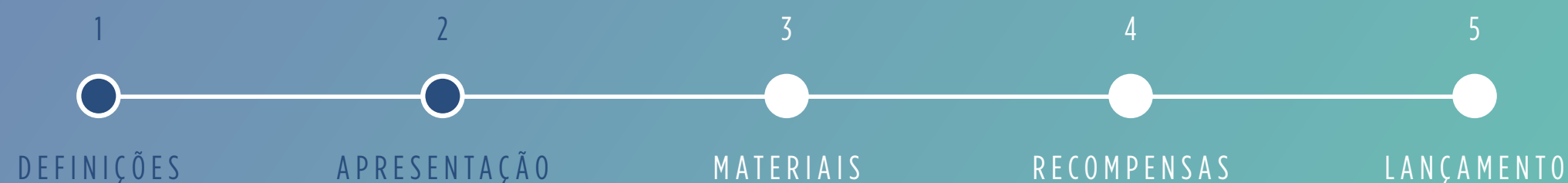
2. APRESENTAÇÃO



- **INTRODUÇÃO:** Contar um pouco da sua história como atleta, a razão pela qual optou pela modalidade, há quanto tempo a pratica, e o que ela significa para você. A partir disso, explicar porque está fazendo a campanha de crowdfunding.
- **DESENVOLVIMENTO:** Explicar qual o objetivo da campanha, e porque é válido ir atrás deste objetivo (mostrando sua relevância como atleta, citando seus principais resultados, bem como há quanto tempo está tendo bons resultados), e como é importante o apoio de todos para atingir esse objetivo.
- **CONCLUSÃO:** Falar do orçamento, de forma detalhada, bem como das recompensas.

Precisa instigar as pessoas a acessarem, que gere curiosidade.

No card da campanha no site, aparecerá uma frase escolhida por você, que represente o seu objetivo.



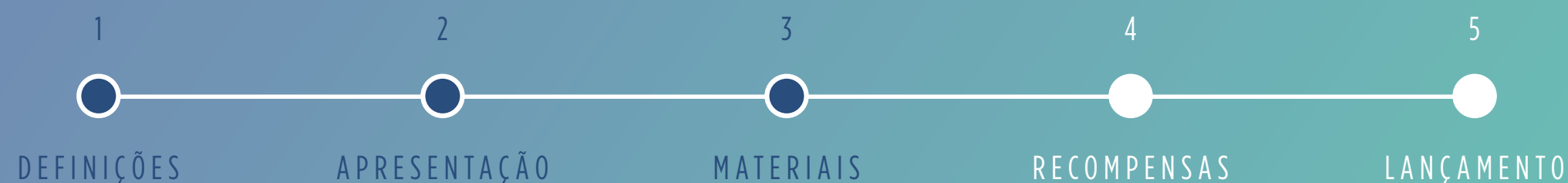
3. MATERIAIS



A Alster aplicará seu filtro nessas imagens para usá-las nas redes sociais para divulgar a campanha, e apoiar você na divulgação.

Montar um vídeo de aprox. 1'30", mesclando momentos do atleta diante a câmera, se apresentando e contando um pouco de sua história (nos mesmos moldes do que estará escrito), e cenas e imagens do atleta praticando, competindo e recebendo prêmios.

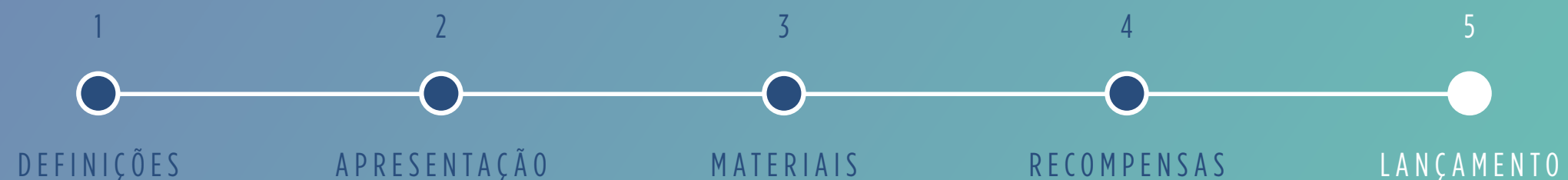
Editar o vídeo com qualidade de som das imagens, junto com uma música de fundo que tenha sinergia com o atleta, modalidade apresentada.



3. RECOMPENSAS



- Quais as recompensas convenientes para o teu público?
- Sugestões (marcas parceiras Alster):
Dobra (www.querodobra.com.br), Grano Square e Secco Fotografia.
- Outros produtos que você tenha acesso, com bom preço e que faça sentido para o seu público;
- Dica: pense em no máximo 06 recompensas que tenham opções: simbólicas, produtos, experiências, e patrocínio (para empresas)



3. LANÇAMENTO



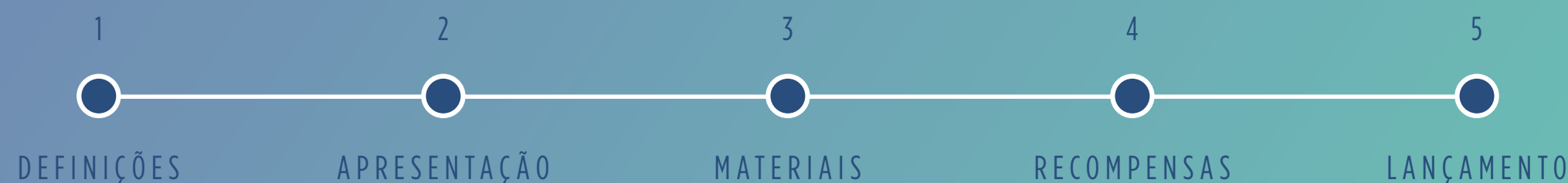
Fazer lista de todas as pessoas que podem apoiar considerando:

- Nome
- Parentesco
- Grau de 1 a 5 o quanto pode contar com a pessoa;
- Quando será o último contato (quando campanha estiver ativa)
- Canal de contato (quando campanha estiver ativa)
- Criação de grade de Status – falar novamente, apoiado, pendente, não contar (quando campanha estiver ativa)

Com todas as informações dos passos anteriores já no site, programe o lançamento para 5 a 10 dias adiante, para que possa falar com seus principais apoiadores no Pré-Lançamento (familiares, amigos íntimos, entusiastas da sua campanha)

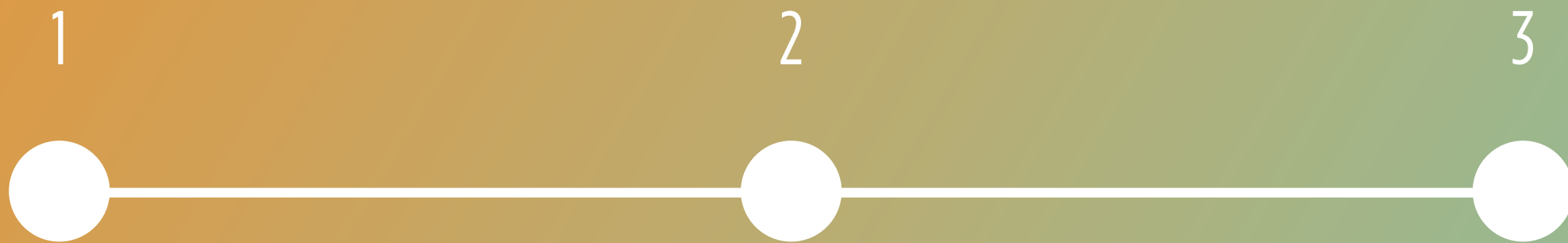
• Contate seus principais apoiadores, e conte para eles que dentro de uma semana você lançará a sua campanha de crowdfunding, e explique que o apoio deles em todos os sentidos é fundamental.

• Explique que é muito importante que eles depositem nas primeiras 24h, pois a campanha estará divulgada apenas para eles e, quando a campanha for oficialmente para o ar ela terá um % considerável, o que aumentará em muito a chance de você ter sucesso na arrecadação (o comportamento das campanhas mais bem sucedidas confirma esse dado).





COMO
EXECUTAR
UMA
CAMPANHA
ALSTER

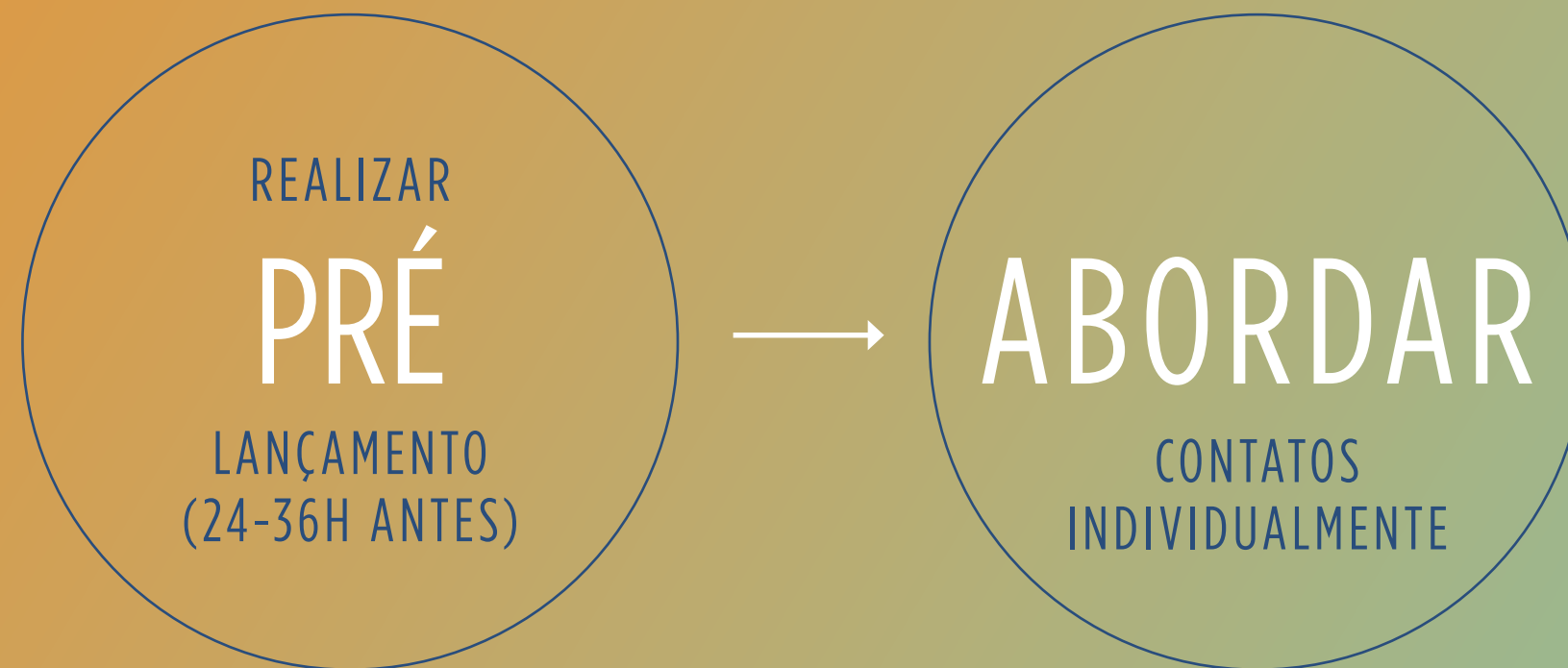


LANÇAMENTO

DIVULGAÇÃO

MANUTENÇÃO

1. LANÇAMENTO

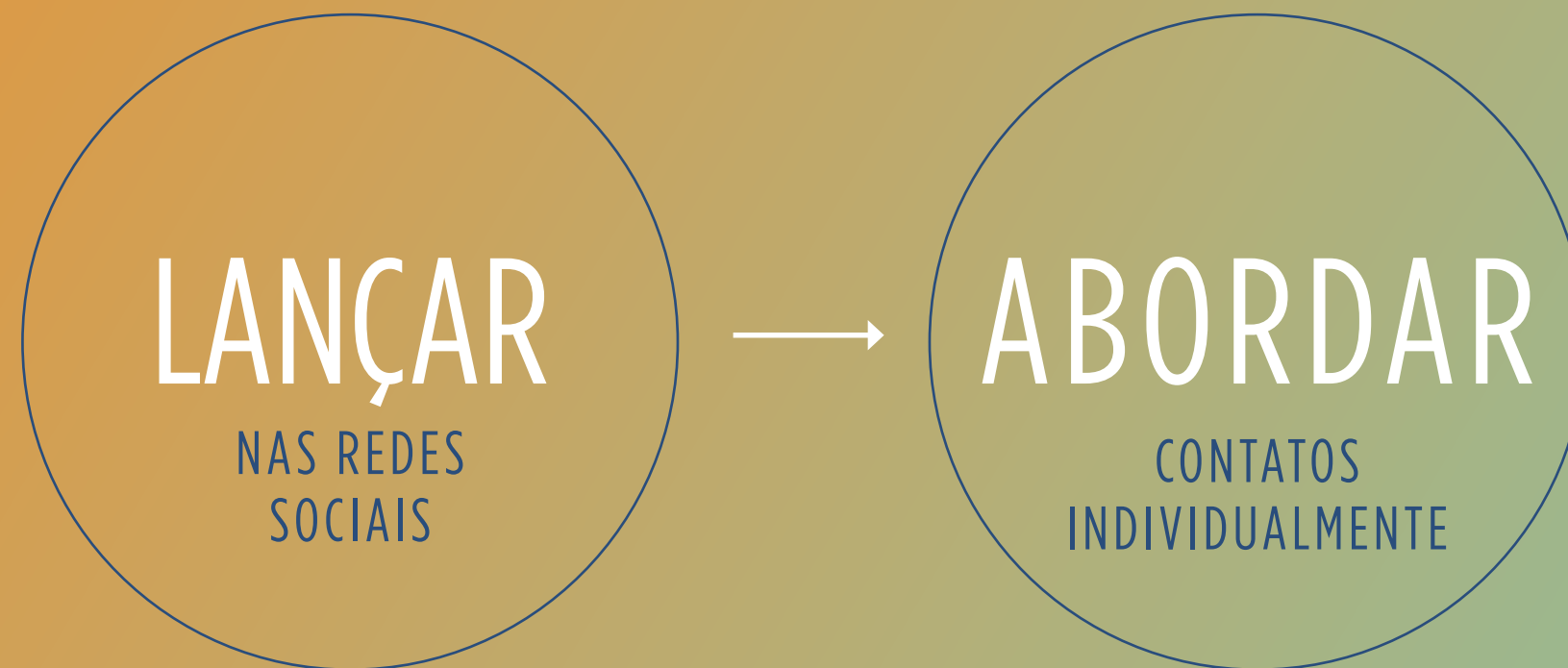


Explique que é muito importante que eles depositem nas primeiras 24h, pois a campanha estará divulgada apenas para eles e, quando a campanha for oficialmente para o ar ela terá um % considerável. O que aumentará em muito a chance de você ter sucesso na arrecadação

O contato individual faz com que as pessoas entendam mais facilmente a importância da adesão delas a sua campanha. Elas têm a possibilidade de tirar dúvidas, dar dicas, e participar mais da sua “caminhada” ao longo da campanha



2. DIVULGAÇÃO



Com um bom % arrecadado nas primeiras horas, durante o pré-lançamento, você já pode divulgar nas redes sociais, e fazer com que mais pessoas saibam do seu sonho, e possam se abraçar ao redor dele, enquanto a sua campanha estiver no ar;

Independente da utilização das redes sociais, continue contatando seus prováveis apoiadores individualmente por whatsapp, DM, FB Messenger, e outros possíveis canais que tenha à disposição;

Dica: se você fez tudo certo na confecção da campanha, não há razão para não se orgulhar dela. Afinal, você está sendo claro no seu objetivo, pensou em retribuir todos os apoios a serem realizados com recompensas muito boas. Mantenha o foco na arrecadação, e se orgulhe de ir atrás do seu objetivo!



3. MANUTENÇÃO



Com foco, os seus contatos feitos individualmente, e as postagens realizadas nas redes sociais, atingir o engajamento de sua rede de contatos é apenas questão de tempo.

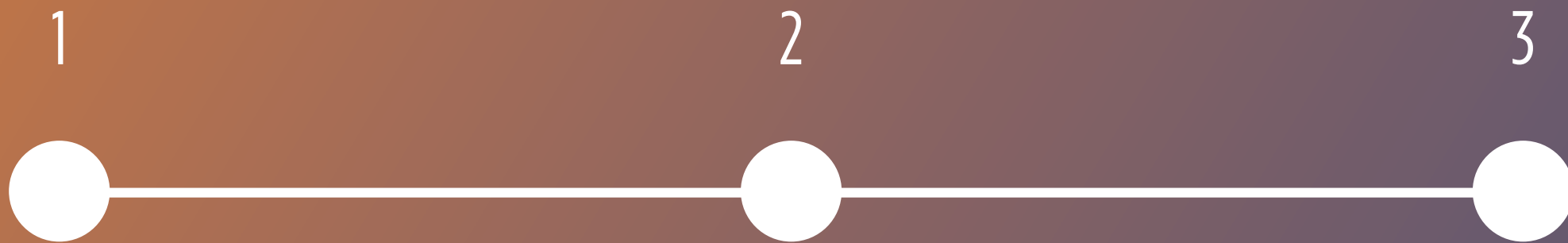
Mantenha sua ação nas redes sociais com muita atitude com novas postagens ou mesmo reposts.

Mantenha, também, suas abordagens individuais com seus contatos. Isso manterá o fluxo de arrecadação constante.





COMO
ENCERRAR
UMA
CAMPANHA
ALSTER



AGRADECIMENTO

ENTREGAS

ATUALIZAÇÕES

1. AGRADECIMENTO

NOTICIAR

O ENCERRAMENTO
NAS REDES SOCIAIS COM UM
AGRADECIMENTO A TODOS
QUE APOIARAM

Independente do resultado, é muito importante que você agradeça a todos que participaram, e noticie publicamente o fim da campanha. Afinal, muitas pessoas viveram essas semanas de tanta intensidade com você.



2. ENTREGAS

COMUNICAR A
ENTREGA
DAS RECOMPENSAS

Após o agradecimento, faça contato com todos que apoiaram, explique como será a entrega das recompensas e, caso elas dependam de confecção, viagem ou outra situação, faça contato frequente, atualizando o apoiador da situação de sua recompensa.



3. ATUALIZAÇÕES

MANTER

OS APOIADORES DA
CAMPANHA
INFORMADOS

- Realizando os 02 passos anteriores, você já será muito bem lembrado, e com certeza terá grandes chances de atingir sucesso na sua próxima campanha, caso precise executar outra.
- Além disso, é muito conveniente manter contato com seus apoiadores, que não precisa mais ser individualmente, atualizando eles das novidades que venham a ser relacionadas ao objetivo de sua campanha (resultado da viagem, competição, melhora de desempenho com o equipamento novo, resultado de edição do livro). Com certeza gerará mais engajamento, torcida, e as pessoas continuarão abraçadas ao redor do seu sonho.

1



AGRADECIMENTO

2



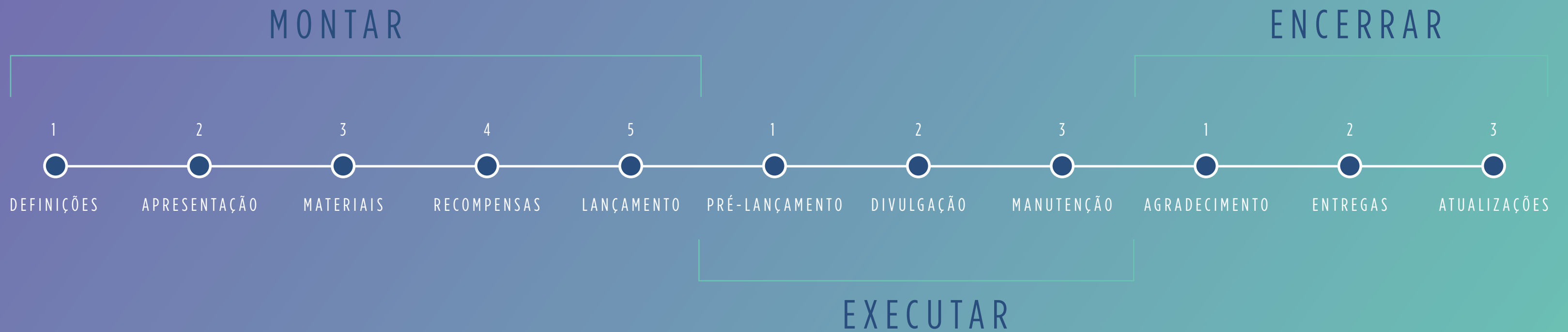
ENTREGAS

3



ATUALIZAÇÕES

TIMELINE GERAL



E era isso. Seguindo esses passos, você estará muito mais perto de realizar o seu sonho. E conte com a gente para ajudá-lo no que for preciso. **A Alster se orgulha de estar sempre ao lado do atleta,** e quer tanto quanto você que sua campanha dê certo. Boa sorte!

CONTATOS

info@alster.esp.br

www.alster.esp.br

 [@alster.esp](https://www.instagram.com/alster.esp)

 [alster.esp](https://www.facebook.com/alster.esp)

alster

CROWDFUNDING FOCADO EM ESPORTE.

GUIA DE CRIAÇÃO E EXECUÇÃO DE CAMPANHA