

CROWDFUNDING – LE 6 C CHE CAMBIERANNO LA STORIA

Coraggio, Competenza, Connessioni, Condivisione, Convincimento, Cooperazione.

Questa la formula del successo del Crowdfunding (ancora una C)

Negli ultimi anni questo “fenomeno” è esploso dando la possibilità a chi possiede queste abilità di riuscire a trovare risorse finanziarie per esaudire ogni suo desiderio, che si tratti di produrre un libro oppure di lanciare un razzo in orbita.

Sì, il Crowdfunding, o per meglio dire le Collette (ancora una C) sono state protagoniste del raggiungimento di cifre iperboliche, circa 3 milioni di milioni di dollari nel solo 2012.

Si è reso necessario l'avvio di una fase di studio approfondita del fenomeno per comprenderne le dinamiche e sfruttarne tutte le potenzialità.

Da qui nasce Crowdfunding training, da una costola di Master Mind srl, la società di training su tecniche di vendita e comunicazione efficace che ha sede a Napoli.

Sono stati modellati circa 400 casi di successo, su tutte le piattaforme più importanti, insieme a circa 800 casi di insuccesso. La sintesi che ne ho tratto è stata questa formula.

Coraggio, si ce ne vuole tanto, tutti i casi di successo che ho analizzato hanno evidenziato come il volto e la richiesta di aiuto debba essere fatta in video, senza mediazioni di sorta.

Competenza parola sempre molto utilizzata, elemento imprescindibile per raccogliere fondi tramite il crowdfunding. Le persone vogliono aiutare persone delle quali comprendano la capacità di risolvere un problema “comune”.

Connessioni con tante persone sono indispensabili, il crowdfunding parte se si riesce a creare una relazione personale uno a uno tra chi chiede e chi offre. La piattaforma di crowdfunding non sostituisce questa capacità.

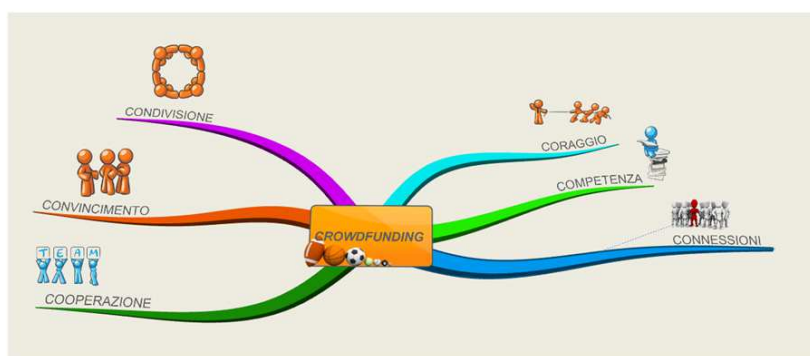
Condivisione è l'aspetto relazionale più importante, capire come può migliorare la mia vita grazie al supporto ad una campagna di crowdfunding è fattore critico di successo.

Convincimento è l'ultimo gradino per muovere all'azione la folla. Convincere significa vincere insieme.

Cooperazione elemento molto sottovalutato, continuare a comunicare con il mio finanziatore mi permette di coccolarlo e di ottenere un suo impegno anche dopo la donazione.

Vedremo insieme alcuni casi particolarmente significativi per ognuna di queste caratteristiche.

LE 6 C DEL CROWDFUNDING –MAPPA MENTALE-



WWW.CROWDFUNDINGFORMAZIONE.IT