



# Financiamento coletivo: o poder das pessoas



Ao arrecadar pequenas contribuições de muitas pessoas, o financiamento coletivo explora o poder coletivo de um grande número de pessoas. © SFC/Shutterstock

**C**olleen Wainwright queria fazer algo relevante para seu aniversário, então se desafiou a arrecadar US\$ 50 mil em 50 dias para a WriteGirl!, uma instituição sem fins lucrativos com sede em Los Angeles que capacita meninas por meio da autoexpressão.

Na véspera de seu aniversário, Colleen havia arrecadado US\$ 61.517. Como ela conseguiu? Ela aproveitou ao máximo o poder das pessoas. Ela usou o financiamento coletivo.

## O que é financiamento coletivo?

O financiamento coletivo é a prática de arrecadar dinheiro de grandes grupos de pessoas, geralmente usando a internet. Derivado da expressão “participação coletiva” (*crowdsourcing*), o financiamento coletivo (*crowdfunding*) explora o entusiasmo de redes sociais para arrecadar dinheiro e reunir recursos para

financiar um projeto importante para membros da rede social.

Embora o financiamento coletivo tenha surgido como um meio de artistas com dificuldades financeiras para financiar seus esforços criativos, ele evoluiu para um mecanismo de auxílio a organizações sem fins lucrativos e empresas iniciantes também financiam seus projetos. Sites de financiamento coletivo permitem que qualquer pessoa com uma ideia arrecade dinheiro de estranhos virtuais e elimine muitas das barreiras para buscar capital de investidores e instituições tradicionais.

## Como funciona?

Há dois tipos de financiamento coletivo: baseado em contribuição e baseado em títulos.

No financiamento coletivo baseado em contribuição, os responsáveis pelas arrecadações solicitam pequenas contribuições em dinheiro em troca de

recompensas variadas. Por exemplo, um músico angariando fundos para a gravação de um álbum pode oferecer recompensas que vão desde uma cópia de seu primeiro álbum por um pequeno valor até um show privado por uma grande contribuição.

No financiamento coletivo baseado em títulos, os responsáveis pelas arrecadações solicitam grandes contribuições em dinheiro em troca de propriedade parcial ou parte dos lucros futuros. Embora os legisladores dos EUA ainda estejam criando regulamentações para o financiamento coletivo baseado em títulos, ambos os modelos estão disponíveis em toda a Europa e em partes da Ásia.

Independentemente de utilizar um modelo baseado em contribuição ou em títulos, sites de financiamento coletivo seguem os mesmos processos básicos: indivíduos postam perfis on-line que descrevem seus projetos, e os

doadores contribuem com os projetos que lhes interessam.

Uma jovem, por exemplo, pode inventar um relógio de pulso que permite aos cegos saber que horas são. Ela não consegue encontrar investidores suficientes para fabricar o relógio, então procura um site de financiamento coletivo como o Kickstarter ou o IndieGoGo.

Ela cria um perfil explicando o projeto, as metas do projeto, de quanto dinheiro precisa para atingir suas metas e exatamente como usará o dinheiro. Ela descreve as recompensas que doadores em potencial receberão e quando podem esperar recebê-las. Ela conta quem ela é, o que a inspirou e porque é a pessoa certa para o projeto.

Após criar sua página de perfil, a jovem inicia uma campanha de marketing, iniciada em sua própria rede social. Ela envia e-mails para a família e amigos compartilhando um link para a página de seu perfil. Usa plataformas de mídias sociais como o Facebook e o Twitter para estender o alcance da campanha. Logo, pessoas fora de sua rede social imediata começam a visitar sua página. Eles aprendem mais sobre ela, o projeto e as recompensas, e decidem se desejam ou não investir.

Neste momento do processo, há variações em sites de financiamento coletivo. Alguns sites, como o Kickstarter, liberam dinheiro para os arrecadadores apenas se as contribuições atingirem

ou ultrapassarem suas metas de financiamento. Outros sites, como o IndieGoGo ou o GoFundMe, liberam qualquer quantidade de dinheiro angariada por uma taxa. Os arrecadadores devem decidir qual site de financiamento coletivo melhor atende às suas necessidades.

### Chaves para o sucesso

Veja algumas dicas imutáveis para o sucesso no financiamento coletivo:

- **Calcule o tempo certo:** a campanha de financiamento coletivo deve ser longa o suficiente para criar maior divulgação e impacto, mas curta o suficiente para transmitir confiança a investidores em potencial. No Kickstarter, projetos de arrecadação de fundos que duram 30 dias ou menos têm as maiores taxas de êxito.
- **Faça o orçamento de forma inteligente:** escolha recompensas que minimizem custos, maximizem valores para doadores em potencial e se encaixem bem no projeto. Forneça recompensas para três a cinco níveis de contribuição.
- **Ofereça recompensas inteligentes:** escolha recompensas que minimizem custos, maximizem valores para doadores em potencial e se encaixem bem no projeto. Forneça recompensas para três a cinco níveis de contribuição.
- **Faça um vídeo:** no IndieGoGo, campanhas com vídeos arrecadam 114% a mais que as outras.

O financiamento coletivo ajuda o empreendedor a depender menos de investidores tradicionais para financiar projetos. © Marcin Balcerzak/Shutterstock



## PLATAFORMAS POPULARES

Seja angariando dinheiro para concretizar projetos criativos ou se recuperar de desastres naturais, há uma plataforma de financiamento coletivo para todo mundo:

O **Appbackr** conecta desenvolvedores de aplicativos para celular com doadores e distribuidores.

O **Catapult** apoia projetos que promovem oportunidades para mulheres e meninas.

O **Fundable** ajuda pequenos negócios e empresas iniciantes.

O **GoFundMe** é direcionado a ajudar a angariar fundos para campanhas pessoais como mensalidade de faculdades.

O **IndieGoGo** permite que qualquer pessoa, em qualquer lugar, arrecade dinheiro para praticamente qualquer objetivo.

O **Kickstarter** permite que artistas e empreendedores dos EUA e do Reino Unido financiem projetos criativos, e planeja se expandir globalmente.

O **Kiva** alivia a pobreza por meio de empréstimos de microfinanciamento.

O **Razoo** ajuda instituições de caridade e sem fins lucrativos a arrecadar dinheiro.

O **RocketHub** organiza campanhas para projetos relacionados a arte, negócios, ciência e o bem comum.

· **Forneça atualizações:** dê aos doadores atualizações de status regulares para envolvê-los ainda mais em seu projeto e incentivá-los a mencionar seu projeto a outros investidores em potencial.

· **Reconheça os apoiadores:** agradeça aos doadores enviando e-mails ou reconhecendo-os publicamente em seu perfil.

