

A Ferramenta

Nesse guia vamos dar algumas dicas de como estruturar o seu projeto a fim de ter mais chances de ser bem-sucedido.

Além de mostrar boas práticas de como planejar as ações de mobilização da sua campanha.

Lógico, nada do que é dica é obrigatório, é só o que a gente conhece por ler, reler e aprender com o que tem acontecido com os projetos que passaram por aqui.

O que é o Catarse?

Um espaço de trocas idealizado para que realizadores entrem em contato diretamente com o público para viabilizar um **projeto criativo**, buscando aproximar afetivamente realizadores e os apreciadores do seu trabalho. Sendo, portanto, uma nova via, mais democrática e horizontal, para que projetos criativos saiam do papel.

Este canal pretende ser cada vez mais aberto e participativo, transformando e ressignificando o modo como se fomenta a produção criativa no país, viabilizando, assim, mais projetos em quantidade, qualidade e diversidade.

Por que financiar pelo Catarse?

Como já vimos, o Catarse é um meio de **aproximar o público** que compartilha valor com a sua ideia. O processo todo se baseia em **expandir a sua rede** trazendo sempre pessoas diferentes. É um canal que exige **pouquíssima burocracia** e **baixo risco financeiro**. De forma que a plataforma é também um meio de **testar suas ideias** perante os possíveis interessados, abrindo portas para conexões inesperadas com apoiadores e outros realizadores.

Como funciona?

Dentro da plataforma o processo pode ser resumido em 6 passos:

1º - **Enviar** o Projeto para nossa equipe.

2º - A **Curadoria** entra em contato com você pra discutir alguns pontos quanto a forma, o planejamento e viabilidade do seu projeto.

3º - Quando o projeto estiver lindinho a gente vai te ajudar a **Colocar no ar**.

4º - Aí é **Tudo ou Nada**, ou você atinge sua meta e realiza o projeto ou todo o dinheiro é devolvido aos apoiadores.

5º- **Realização do projeto**. Aqui é contigo! **Dezenas, Centenas** (em alguns casos até **Milhares**) **de pessoas** confiaram no seu projeto e na sua capacidade de por ele pra girar...

6º- **Pós Projeto**. É hora de pensar nos seus apoiadores, enviar as recompensas e manter contato com eles.

Curadoria

A curadoria do catarse serve para analisar os projetos enviados buscando identificar, em primeiro lugar, se eles estão de acordo com o foco da nossa plataforma e, em segundo lugar, a consistência e viabilidade dos mesmos. Além de estar sujeita, é claro, a subjetividade dos nossos curadores, ela procura seguir os seguintes critérios de seleção:

**IDEIAS CROWD
CRIATIVAS
FINITAS
CONSISTENTES**

**Projetos
criativos**

São aqueles que resultam na impressão do ser humano, seja por meio de um produto ou por meio de um serviço. Contemplam propostas de inovação, de engajamento, de cultura e de comunidade. Uma **idea Crowd** é do tipo que gosta de ser mostrada e compartilhada com o público e que ficaria feliz com contribuições e desdobramentos. É uma ideia que beneficia a comunidade e que é guiada por objetivos inovadores.

Projetos finitos e consistentes

São ações que já estão organizadas, já possuem um **estudo de viabilidade**, um planejamento e principalmente um período de tempo definido para realização. São objetivados, tem começo-meio-fim bem delineados, e possuem um resultado bem claro.

Mais ainda, projetos realmente consistentes já possuem uma rede de pessoas ao redor da sua proposta. O ideal para uma campanha de financiamento coletivo é que esse pessoal esteja reunido em uma comunidade online.

ATENÇÃO: O Catarse não aceita Projetos Filantrópicos e Assistencialistas. Aceitamos projetos criativos (pontuais) que venham de instituições sociais, ONGs e outras que fazem um belo trabalho pelo país. Porém o financiamento contínuo das atividades corriqueiras das mesmas estão fora do nosso campo de atuação.

A Gente Curte!

Valorizamos projetos que resultem em produtos, serviços, experiências que possam ser acessadas livremente por qualquer um. Que sejam ***distribuídos gratuitamente***; de código livre e licenças ***creative commons***, que permitam a livre reprodução do conteúdo final, ou que sejam disponibilizados em ***domínio público***.

**Acreditamos que tudo o que construímos
é fruto de nosso relacionamento com outras
pessoas,
é social e, portanto,
deve ser acessado livremente por todos.
O próprio software do Catarse é **open source**!**

Esse **retorno comum** é um diferencial matador para que apoiadores se interessem pelo seu projeto e é extremamente importante ressaltar esse aspecto na descrição do seu projeto.

Catarse não é mágica é uma ferramenta!

O que você precisa entender bem é que não basta colocar o projeto no ar. Pra que sua ideia vingue é preciso montar e agitar a sua rede antes mesmo de iniciar a captação. Esse processo é como uma onda, você e a sua dedicação determinarão a amplitude e o alcance dela enquanto o Catarse te oferece um meio de propagação.

Preparamos um guia bem bacana com várias dicas pra você, mas caso ainda tenha alguma dúvida mande e-mails pra contato@catarse.me que a gente ajuda!

Bora lá?

História do Projeto

Perguntas fundamentais:

O que? Porque? Onde? Como? Quando?

Porquê?

O que te inspirou a fazer esse projeto? Inspiração, motivação e desejo. Para conseguir a colaboração de pessoas na internet é necessário apresentar a importância e relevância, o porquê, da sua ideia. Isso é fundamental para que a causa deixe de ser só sua e passe a ser de mais gente. Esse “porquê” terá um forte apelo emocional e é o que vai conectar os apoiadores ao sua ideia. Se quiser entender melhor como isso funciona assista a esse fantástico [VÍDEO DO TED](#)

É legal também explicar porque que resolveu se utilizar de crowdfunding em vez de recorrer aos meios tradicionais de viabilização de projetos. Esses projetos mandaram bem ao deixar claro o porquê do projeto estar sendo realizado dessa maneira: [RYOT](#) / [BELO MONTE](#) / [CÚPULA DOS POVOS](#)

Destaque a história do seu projeto, e explique como você está organizando a execução do trabalho. Estime prazos, passo a passo, para cumprir seus objetivos e finalizar o projeto. Esse é mais um ponto de **transparência** essencial. Dessa forma o público pode acompanhar o desenvolvimento do projeto e saberá quando terá acesso aos resultados. Você pode usar o **Google Docs** para compartilhar planilhas e dar essa visão ou então, pode incluir as planilhas na descrição que ficará na própria página do projeto.

Indique LINKS para que possam conhecer melhor você e o seu trabalho:

_Redirecione os apoiadores para a sua fanpage no facebook

_Mantenha a geração de conteúdo através do blog

_Se você tiver uma equipe, pode usar esse espaço para fazer a apresentação do time e colocar links para seus sites, blogs pessoais, contas no twitter, facebook, etc.

_Pode criar uma mini sessão de Perguntas e Respostas sobre possíveis dúvidas com relação ao projeto em si ou às recompensas oferecidas

O Autor

Apoie. Acompanhe. Seja ativo na comunidade!

O Autor do projeto é a pessoa para quem a realização é extremamente importante, é de onde surgiu a força para alavancar a ideia! Sabemos hoje que a grande maioria dos apoiadores tem algum tipo de relação com o Autor (parentes, amigos e conhecidos - são os três círculos iniciais de apoio).

Agora, para um projeto um pouco mais caro (mais de R\$ 10mil) virar é extremamente importante que desconhecidos também sejam atingidos pela onda gerada. E o epicentro dessa onda é o Autor! Daí a sua extrema importância na hora de conduzir a campanha e de participar ativamente no ambiente #crowd.

Pense que **seu perfil pessoal é também o perfil do seu projeto**. Pesquise bastante sobre assuntos e temas relacionados. Se envolva com outros projeto, faça contatos, conexões com outros autores, muitas vezes vocês terão dicas para trocar e possivelmente afinidades de pensamento.

O Vídeo

Esse é o cartão de visita do projeto. Um vídeo de qualidade (imagem, áudio, roteiro) é fundamental para passar credibilidade para os apoiadores, pois **representa o primeiro contato com algo que foi realizado por você**, por isso recomendamos Full HD.

Bizóia: [GRANDE VÍDEOS NO CATARSE](#)

Apresente-se e apresente o projeto.

Responda as perguntas Fundamentais:

Pra que você precisa levantar dinheiro?

Quem é você?

Por que você está fazendo esse projeto?

Quem se beneficia com isso?

Quando você planeja finalizar o projeto?

Dicas

Use o VIMEO

<http://vimeo.com/>

Esse é um site de compartilhamento de vídeos dedicado exclusivamente a produções dos próprios usuários. É uma boa ferramenta pois oferece informações e estatísticas sobre os seus vídeos.

Explique, brevemente, como funciona o Catarse

Ajude as pessoas a entender como contribuir e não esqueça de escrever **www.catarse.me** em alguma parte do vídeo.

Não faça um vídeo muito longo

Algo entre 1min30s e 3minutos vai aumentar as chances dele ser visto por inteiro.

O áudio é a chave

Tente gravar em um lugar silencioso ou invista em uma boa edição.

Os primeiros 30 segundos

Se você não conseguir prender a atenção das pessoas nesse primeiro momento isso acaba diminuindo muito as chances de elas serem contagiadas pela sua ideia.

As Recompensas

São as engrenagens do crowdfunding. São ofertas de produtos/serviços criativos que vão atrair colaboradores e ajudá-los a decidir com quanto apoiar. Por isso, é interessante dividir essas recompensas em cotas, sendo que R\$10 é o valor mínimo para se apoiar um projeto e o máximo não existe.

Ao final desse processo de elaboração você terá uma espécie de cardápio de recompensas em valores crescentes.

Use e abuse da criatividade. Algumas recompensas não serão nem pedidas, mas de tão interessantes serão diariamente acompanhadas pelos apoiadores pra ver se alguém pediu (por exemplo: pular de paraquedas com o integrantes da banda tocando sua musica favorita!)

A única **restrição em relação às recompensas** é que: elas NÃO podem oferecer participação sobre os lucros do projeto, % sobre vendas futuras, cessão de direitos autorais.

Recompensas

Modelo

R\$10 - é a recompensa mínima oferecida pelo sistema, não subestime seu potencial de viralizar a informação. Quem der este valor gostaria de dar mais, mas não tem condições, se a recompensa for convidativa certamente este apoiador irá divulgar.

R\$25 - (recompensa média varia entre 20 e 35 Reais) Normalmente a mais pedida. É aqui que deve estar preferencialmente o produto direto do projeto.

R\$50 - (entre 45 e 75) Aqui começam as séries especiais e itens VIP.

R\$90 - (Entre 75 e 120) Este apoiador certamente gostou do produto e será um fã no futuro se for bem cuidado no presente!

R\$150 (ou mais) - podendo ir até o valor final do projeto daqui para cima o apoiador está bem envolvido com o projeto e por isso gostaria estar por dentro de alguma forma.

Dicas Funcionais

Tipos de recompensas

Esses itens podem ser **materiais** como: camisetas, posters, cds, dvds, adesivos, bottons etc... E/ou **imateriais**: links exclusivos para download de fotos, musicas, textos; serviços; experiências como passeios, jantares, cafunés, beijos e abraços!

Pense em recompensas imateriais

Isso reduz seu custo de produção e o trabalho logístico. Por exemplo: uma boa alternativa para recompensas em apoios menores (entre R\$10,00 e R25,00) é enviar por e-mail o link para download de um álbum, ou coisas parecidas como arte, fotos, textos etc... Deixando as recompensas materiais para valores mais altos.

Bizóia: [ONGARIA](#)

Cuidado com recompensas materiais

Elas geram custos e trabalho logístico tanto para produzir quanto pra entrega.

Dicas Funcionais

Limite por disponibilidade

Assim é possível estimar com precisão as quantidades, número de apoiadores e os gastos no orçamento. Todas as recompensas podem ser limitadas.

Bizóia: [PRIMEIRO ÁLBUM DE KARLA DA SILVA](#)

Limite Geográfico

Avalie as sua capacidade para envio das recompensas, e se for o caso limitá-las por território geográfico.

Bizóia: [RYOTIRAS](#) / [LIVRO-POSTER-CANÇÃO](#)

Retirada no local

Além de ser uma boa maneira de conhecer os seus apoiadores – olho no olho, com isso você economiza taxas com correios.

Bizóia: [REDOMA](#) / [COLETIVO DA PISTA](#)

Envio por correio

Nesses casos é importante estimar o tempo de entrega e deixar isso claro para os apoiadores. Vale a pena oferecer esse tipo de recompensa com um valor mais elevado para cobrir as taxas do correio.

Bizóia: [RYOTIRAS](#)

Dicas

Estratégicas

Oferecer não mais que 8 recompensas.

Na verdade, se você fosse pedir a nossa opinião, diríamos para você colocar 6 recompensas. O ponto aqui é não confundir o apoiador com várias recompensas parecidas, de valores próximos, dificultando seu processo de escolha, entervando a colaboração. [Esse vídeo do TED](#) vai esclarecer essa questão.

A recompensa de 30 reais (algo entre 25-45)

Disparado, essa é a recompensa mais importante. Em geral é a mais popular, representa uma boa soma do total da arrecadação e reúne a maioria das pessoas que vão te ajudar a divulgar seu projeto na rede.

Bizóia: [BANCO UNIÃO SAMPAIO](#)

Recompensas para valores altos

Essas recompensas são cartas na manga para dar aquele gás no projeto. Elas podem atrair empresas ou caracterizar produtos/serviços de alto valor agregado (shows, obras de arte etc...).

Bizóia: [FESTIVAL IRRIGA VALE](#) / [IMAGINA NA COPA](#)

Dicas

Estratégicas

Recompensas únicas

Ofereça edições especiais, produtos exclusivos, serviços personalizados e mega criativos. O importante é ter **valor afetivo**.

Bizóia: [NÃO HÁ LUGAR MELHOR](#) / [PONTO DE BALA](#) / [CENTRO CULTURAL CAIÇARA AJJ](#)

Busque parcerias

Parceiros podem te ajudar a reduzir os custos e a diversificar suas recompensas. Por exemplo: Imagina uma loja de camisetas oferecendo um código para a pessoa comprar a camiseta diretamente no e-commerce?

Bizóia: [CENTRO CULTURAL BICICLOTECA](#)

Texto objetivo e divertido

Dê destaque aos produtos e/ou serviços, mas sem esquecer do apoiador. Ele precisa se identificar com a sua oferta. Fale diretamente com ele. Caso precise explicar em detalhes alguma das recompensas é legal incluir isso na descrição do projeto.

Bizóia: [APANHADOR SÓ](#) / [SUMMONER](#)

Atenção!

Prometeu!? Cumpra!

As recompensas são promessas que você faz publicamente, então, antes de tudo as pessoas confiaram na sua palavra de que se apoiassem com X, receberiam Y. Portanto, cumpra o que você prometeu, ou terá sua reputação manchada e a consciência te atormentando sempre.

Comunicação é fundamental

O mais importante é manter a transparência e a comunicação com seus apoiadores. Eles precisam sentir segurança, têm que saber quando e como terão acesso as recompensas escolhidas. Sabe-se que problemas podem acontecer, então, se precisar trocar uma recompensa, avise a eles! Se o dinheiro acabou, avise a eles! Todo esse processo é baseado na confiança entre pessoas, por isso mantenha o canal aberto entre realizador e apoiadores.

Custos e Taxas

Taxa do Catarse

13%. Lembrando que este valor **só será cobrado dos projetos bem-sucedidos**. Este valor **já inclui a taxa do meio de pagamento**, aquela cobrada para emitir boletos, processar os pagamentos com cartão de crédito e por aí vai. Não vamos cobrar nada mais além dos 13%.

Impostos

Contacte seu contador para avaliar as questões tributárias do seu projeto e inclua os valores na meta de arrecadação.

Custos com Recompensas

Inclua na sua meta os custos com a produção e entrega das recompensas.

Orçamento

Não existe limite para a meta de arrecadação e ela pode ser ultrapassada.

O que a curadoria vai olhar é:

**Realidade do seu orçamento Vs. sua capacidade de mobilizar recursos
TOME CUIDADO!**

A estratégia é boa, mas jogar a meta muito pra baixo esperando ultrapassar bastante é uma ilusão, acontece em pouquíssimos casos.

A maioria dos projetos atinge apenas 10% a mais que a meta estabelecida.

Para definir sua meta de arrecadação do projeto, você precisará considerar 2 aspectos:

O MÍNIMO NECESSÁRIO E O ALCANCE DA SUA REDE

O mínimo

O ideal é ter um orçamento enxuto e justificado, no tudo-ou-nada, é importante que você garanta o mínimo para executar o projeto. Pense em alternativas, parcerias e negociações possíveis para conseguir o que precisa fora do âmbito financeiro.

Se o seu projeto for caro, uma boa pedida é quebrá-lo em etapas e diferentes campanhas. Uma vez atingido o primeiro objetivo, seu projeto ganhará credibilidade, será uma amostra da sua paixão pela ideia e competência pra executá-la, facilitando a realização das demais etapas.

Alcance da Rede

Qual a real capacidade de mobilizar recursos dentro da sua própria rede?

Para medir seu alcance vale apenas mensurar números: de amigos no facebook; curtidas na fanpage; seguidores no twitter; likes nos vídeos do VIMEO; contatos no seu mailing list...

Prazo

Quantos dias de captação?

O **prazo máximo é de 60 dias**. A experiência nos mostrou que, contrariando a lógica corrente, mais tempo não significa mais chances de atingir a meta. **Aqui a média dos projetos bem-sucedidos é de 40 dias de captação.**

Cronograma

Vale a pena prestar atenção nessas metas:
(usando uma campanha de 30 dias como base)
1) Chegar aos 30% nos primeiros 10 dias.
2) Chegar 60% faltando 10 dias.

A taxa de sucesso de projetos que conseguem mobilizar pelo menos 60% da sua meta é de aproximadamente 99%.

Trabalhe no planejamento e aquecimento da sua rede por um mês antes do projeto entrar no ar. **Não se esqueça!** Não dá para subestimar o esforço em uma campanha. Você terá que trabalhar bastante antes e durante todo prazo, portanto, é recomendado que durante o planejamento você **leve em conta a intensidade da sua dedicação e, provável cansaço, ao longo do processo.**

Agitando a Rede

Pelo menos 80% do total dos apoios virão de pessoas dos seus [1º E 2º NÍVEIS DE RELACIONAMENTO](#)

Essas mesmas pessoas serão responsáveis pelos primeiros 10% arrecadados . Esse [EMPURRÃOZINHO](#), é como um sinal de confiança dado pelo pessoal que já conhece o seu trabalho. Por isso é legal já ter em mente os primeiros 25 entusiastas que irão apoiar o seu projeto!

90% dos projetos que ultrapassam 30% de arrecadação, conseguem atingir a meta maior no Catarse. Por isso, foque em trazer os primeiros apoiadores e atingir os 30% o mais rápido possível. Um dos projetos que passaram pelo Catarse e fez isso muito bem é: [A Banda Mais Bonita da Cidade](#)

Aqui temos uma estratégia criada por um realizador (Thiago Maia, da Fibra Design) que compartilhou com a comunidade.

Bizóia: [PROMOVENDO SEU PROJETO](#)

Mídia

Quais canais serão utilizados? O Catarse funciona como um segundo passo. Uma vez que você já trabalhou para construir a rede ao redor do seu projeto, o Catarse entra como uma ferramenta para canalizar essa rede para a captação de recursos e realização do objetivo em comum. De modo que utilizar as mídias sociais para ativar esse público é fundamental. Segue uma lista de canais que podem (e devem) ser utilizados para realizar a mobilização.

Facebook

Twitter

Emails Coletivos

Emails Pessoais

Blogs Relacionados

Aba de Atualização no Catarse

Repórteres

Eventos

Mundo Offline

Nesse link temos uma planilha que explica em mais detalhes como fazer bom uso de cada um dos [Canais](#)

Frequência

Depois de estipulados os meios de propagação da onda é hora de definir a sua frequência, e aqui vão algumas dicas.

As camapanhas em geral tendem a ter dois picos de arrecadação.

Veja o gráfico do projeto [ACHADOS E PERDIDOS](#):



A 1ª Semana

O primeiro pico acontece na logo na 1ª semana do projeto no ar e é composto por apoiadores do 1º nível de relacionamento do proponente. Nessa hora é bom

lançar mão de canais que podem ser quebrados por afinidade e proximidade, como Facebook e o Mailling.

Calmaria

Passado o furor do primeiro momento o número de apoios diminui significativamente e o importante é não deixar zerar, partindo para uma campanha em massa. Lembre-se; dinheiro é importante mas não é tudo, para atingir esse novo grupo de pessoas você vai precisar de **disseminadores** responsáveis por romper seu círculo inicial.

A Reta Final

Depois da calmaria vem a tempestade. Nos últimos dias de captação, o **senso de urgência** que insurge nos interessados que ainda não efetivaram o apoio ao projeto, faz com que haja um notável aumento nas contribuições .

Pro Ar!

Pra colocar o projeto no ar você precisa:

Estar **logado** no Catarse

Entrar no www.catarse.me/projects/new

Itens Básicos

URL

Defina como o seu projeto será encontrado:

<http://catarse.me/>_____

Título

SIMPLES, OBJETIVO e INESQUECÍVEL.

Nada de um título muito grande, o objetivo aqui é que chame a atenção e já, de cara, passe a mensagem e o espírito do seu projeto

Frase de Efeito

Aqui é o espaço para comunicar rapidamente ao seu público do que se trata o seu projeto. Lembre-se você tem um tweet.

Imagem do projeto

Escolha uma foto que já passe, visualmente, o objetivo do seu projeto. Esta imagem deve ser um link do flickr ou do picasa e estar no tamanho 264x195 pixels ou proporcional e na horizontal.

Data Final

Máximo de 60 dias de campanha.

Uma vez estabelecida, **não poderá ser alterada.**

Valor

(-13% referente às taxas , Casas de Zeros)

Também não pode ser alterado.

Vídeos

Copiar link VIMEO : **http://vimeo.com/**

Recompensas

Você poderá criar novas recompensas ao longo da campanha, basta mandar emails para:

projetos@catarse.me

Recompensas já “compradas” não poderão ser alteradas.

Descrição

DICAS DE FORMATAÇÃO



se você colar a url de uma imagem ou de um vídeo do vimeo ou do youtube, eles irão aparecer na descrição da ideia. experimente!



ao colar uma url qualquer, ela virará um link.
por exemplo,
<http://meulink.com> virará
<http://meulink.com>.



Você pode usar itálico adicionando um underline (_) antes e depois do texto que você quer formatar. Por exemplo, meu texto em itálico irá aparecer como *meu texto em itálico*.



se você quiser colocar um texto no link, basta usar o seguinte formato: "texto que você quer":<http://sua.url>.
por exemplo, "meu link":<http://meulink.com> virará
[meu link](http://meulink.com).



Você pode usar negrito adicionando dois asteriscos (**) antes e depois do texto que você quer formatar. Por exemplo, **meu texto em negrito** irá aparecer como **meu texto em negrito**.

Se quiser mais opções de formatação: **Bizóia: <http://textile.thresholdstate.com/>**

Click Final

O último passo, esse é o click que vai deixar seu projeto visível na plataforma, aí é torcer e ralar na divulgação, conforme vimos nos itens anteriores.

Já no ar...

Entre sempre logado com a conta que é "dona" do projeto.

Seu perfil

Se ainda não preencheu o seu perfil no Catarse, faça isso entrando em “MINHA CONTA” no canto direito da página e depois em PREFERÊNCIAS.

Edição

Depois que o projeto já estiver no ar você pode editar os seguintes itens: Vídeos/ Recompensas/ Descrição. Porém não é possível fazê-lo diretamente na plataforma, então você manda um e-mail pra gente: projetos@catarse.me e nós fazemos as alterações.

Recompensas

Com o projeto no ar você pode: criar novas recompensas, alterar os limites estabelecidos, assim como o conteúdo, além de reduzir ou aumentar o valor. Isso tudo para recompensas que ainda não foram adquiridas, ou seja, se a recompensa já foi escolhida não pode haver nenhum tipo de alteração.

Aba Apoiadores

Na aba de apoiadores você terá acesso ao e-mail de todos os seus contribuintes, o valor da colaboração e a recompensa selecionada.

Aba Atualizações

Existe uma aba na página do seu projeto chamada “Atualizações”. Imagine que é um blog do projeto que pode ser atualizado mesmo depois da finalização da campanha. É através dela que você irá contar aos apoiadores o que está acontecendo. Claro que você deve usar outros canais de comunicação, mas tente sempre replicar por aqui o que está sendo dito. Disponibilize links para vídeos, textos, imagens, releases sobre a repercursão do seu projeto e/ou assuntos relacionados. Tudo vale a pena ser compartilhado com seus apoiadores, mesmo após a conclusão do projeto eles ainda são parte (muito importante) e você não vai querer perder a rede que trabalhou tanto pra construir, vai?

Comentários

Acompanhe os comentários, fique ligado no que seus colaboradores estão achando do projeto, participe das conversas. Comunicação é fundamental a todo momento e passa segurança.

Pagamentos

Algumas informações bacanas para você ter na cabeça caso algum apoiador pergunte pra ti:

Meu apoio não aparece no site.

Se um pagamento foi feito por boleto, ele demora até dois dias úteis para ser computado no site e o nome do apoiador aparecer por lá. Esse é o tempo que leva para o banco confirmar a transação pra gente, mas, pode ficar tranquilo, se o boleto foi pago, ele será considerado.

Pagamentos no último dia serão considerados?

O prazo final do projeto é o prazo para iniciar uma transação. Depois que acabar o prazo do projeto e por mais 3 dias úteis, o status dele ficará como “aguardando boletos”, justo para considerar esses pagamentos que podem ter sido concretizados.

Pagamentos em Análise.

Alguns pagamentos por cartão de crédito podem entrar no processo de Análise do MoIP. Isso geralmente acontece com valores maiores (a partir de R\$500) e é um processo de validação do pagamento que o MoIP realiza para evitar fraudes. Se algum apoiador colaborou com o projeto em um valor alto e ele ainda não foi

confirmado, é provável que seja isso que esteja acontecendo.

Trocar o nome do apoiador.

Quando um pagamento é feito, o nome que aparece na aba Apoiadores do seu projeto, é o nome do perfil do usuário no Catarse e não o nome que a pessoa preenche na hora de fazer o pagamento, onde ela coloca todos os seus dados. Caso alguém peça pra fazer essa mudança, o que tem que ser feito é criar uma nova conta no Catarse com o nome do apoiador e pedir no financeiro@catarse.me para que façamos essa alteração.

Bem, se nenhuma dessas informações te ajudou a resolver coisinhas de pagamentos, mande um e-mail explicando a situação para o financeiro@catarse.me

E quando acabar meu prazo?

Projetos Bem-sucedidos

Como será feito o repasse do dinheiro? Quando estará na minha conta do banco?

Você terá que ter uma conta no MoIP, pois é para lá que enviaremos o dinheiro que o seu projeto arrecadou. Você terá que abrir por lá uma conta **Para Vendedores**. O pagamento será feito em até 5 dias úteis após o prazo de encerramento do projeto. Assim que você receber o dinheiro na sua conta MoIP e solicitar o saque, levarão no máximo 4 dias úteis para o dinheiro chegar na sua conta corrente.

No valor que enviaremos, já estarão descontados os valores referentes à taxa de 13% referente à comissão do Catarse e a taxa do meio de pagamento. E a gente vai mandar um relatório detalhando e pontuando tudo isso para você.

Se pintar qualquer dúvida na hora de sacar seu dinheiro no banco ou mexer na sua conta do MoIP, dá um grito pra gente no financeiro@catarse.me. Lá alguém da equipe que trabalha com essa parte do dinheiro te ajudará da melhor maneira possível.

Pós Projeto

Depois de finalizado, como fazer um bom uso dessa comunidade ao redor do seu projeto?

Mantenha contato, esses mesmos apoiadores podem te ajudar em um projeto futuro. Eles já conhecem seu trabalho e já confiaram em você uma vez.

Forneça conteúdo que lhes possa interessar procurando linkar sempre o seu projeto mesmo depois de encerrado, **não deixe cair no esquecimento**.

É sempre bom criar um **imaginário coletivo**, esse tipo de sensibilização fortalece o senso de comunidade aproximando mais ainda aqueles que acreditam nas

mesmas coisas que você.

Projetos Mal-sucedidos

Primeiramente os apoios são revertidos na forma de crédito na plataforma e nós enviamos um e-mail a todos os apoiadores com instruções sobre como pedir o reembolso. De qualquer forma, para caso algum deles entre em contato direto contigo, há duas possibilidades de reembolso:

- 1) Se o apoio foi feito através de cartão de crédito ou Paypal, assim que ele solicitar o estorno, o reembolso será feito diretamente para a próxima ou subsequente fatura do cartão de crédito que foi feito o apoio;
- 2) Se o apoio foi feito através de transferência bancária ou boleto bancário, ele terá que passar por um processo de abrir uma conta no MolP, enviar o login MolP dele pra gente e a partir daí realizaremos o reembolso.

Apesar de uma ou outra etapa desse processo não ser a coisa mais emocionante do mundo, é importante ressaltar que **o Catarse não quer ficar com o dinheiro de quem quer o reembolso**

e prezamos muito por devolver os recursos para os apoiadores que acreditaram no projeto.

As regras completas sobre reembolsos e utilização dos créditos estão nos nossos [Termos de Uso](#).

Revanche

Se o seu projeto não virou, recomendamos que você reavalie o orçamento, as vezes o olho é maior que a boca mesmo.

É interessante também revisitar as estratégias de campanha, repensar os canais utilizados, a frequência etc...

Entendemos que estamos todos aprendendo crowdfunding e não existe aprendizado sem erros. Nada mais justo, portanto, do que permitir que os erros sejam corrigidos.

Por isso, se você achar que resolveu o problema pode sim colocar o projeto no ar novamente, só precisa seguir algumas regras:

Regras

1) O projeto original precisa ter atingido pelo menos 25% na primeira arrecadação.

A muitos dos projetos que ultrapassam essa marca acabam atingindo o valor total. Por isso acreditamos que se um projeto atinge essa porcentagem, ele merece uma segunda chance.

2) O projeto deverá ser reformulado.

Se o projeto não virou algo não funcionou. O realizador deverá **analisar a campanha e apresentar soluções** para os problemas encontrados que podem resultar em alteração das condições do próprio projeto e das recompensas ou na reformulação do plano de divulgação.

3) O projeto precisa lançar um novo vídeo.

A ideia aqui é explicar o que aconteceu na primeira arrecadação e quais são as diferenças para essa segunda campanha.

Regras

4) Abrir o orçamento.

Nessa segunda tentativa é essencial abrir a planilha de orçamento para que todo mundo acompanhe os custos de realização do projeto. E, em caso de alteração do valor pedido (em relação à primeira campanha), explicar os motivos dessa redução/aumento. Ou seja, o projeto somente irá ao ar após uma análise conjunta e transparente do orçamento.

5) Mandar e-mail para todos os apoiadores

Transparência com quem apoiou da primeira vez é fundamental. Além disso, essa é uma maneira de trazer os créditos dessa pessoa de volta para o projeto

Bizóia: um projeto reciclado que deu certo

BAIXO CENTRO