Crowdfunding

## Como surgiu o crowdfunding? //Introdução

Imagine que você tem uma baita ideia para um game, mas não tem grana para começar a desenvolver o jogo, ou então teve um insight sensacional para o roteiro de um filme, mas tem certeza que nenhum investidor iria apostar as fichas na produção. Triste, não é mesmo? Pois até algum tempo atrás, grandes músicos, autores, diretores e até inventores passavam por esse mesmo problema. E foi assim que surgiu o crowdfunding, para ajudar novas ideias a possuírem investidores para poderem sair do papel. Um modelo de financiamento com base na web que vem ajudando vários criadores ao redor do mundo a dar vida aos seus projetos.

## Primeiramente, o que é crowdfunding?

Popularizado, graças ao crescente uso da internet, o termo crowdfunding significa em português “financiamento pela multidão”, ou financiamento coletivo, como é mais conhecido popularmente. Um tipo de modelo de negócios onde as pessoas se juntam para financiar um determinado projeto, às vezes em troca de algum tipo de retorno, brinde ou mesmo a compra antecipada por um preço mais em conta do produto financiado, as vezes apenas pelo prazer de ajudar o projeto a ganhar vida.

Só que muito se engana quem acha que essa ideia é nova: antes mesmo de existir Internet e até mesmo energia elétrica, o autor Alexander Pope já buscava ajuda do financiamento coletivo para tentar traduzir alguns poemas gregos para o inglês. Isso lá no século XVIII.

No entanto, é claro que a chegada da nossa querida internet ajudou bastante ao facilitar a conexão entre quem tem a ideia e quem se dispõe a pagar por ela e também o pagamento através dos cartões de crédito e serviços de bankline.

Mas para entender melhor sobre essa parte do pagamento, primeiro precisamos entender como o crowdfunding, de fato, funciona.

## Como funciona esse tipo de financiamento? //Desenvolvimento

A ideia aqui é muito simples: primeiro você cria a sua campanha on-line, na maioria das vezes através de alguma plataforma. Nela você dá informações sobre o projeto, fala quanto irá gastar para produzi-lo, quanto tempo levará para ficar pronto, como as pessoas podem ajudar e o que elas podem ganhar em troca por aquele financiamento, com produtos ou benefícios que esse investimento retornará para a sociedade como um todo. Caso estejam todos os processos formais de inicialização do processo de arrecadação de fundos pelo sitema de crowdfunding, a campanha é divulgada através da ferramenta, é dado um tempo pra vigorar a arrecadação de recursos, os desenvolvedores da ideia ficam observando como está a arrecadação.

Como criar uma campanha de crowdfunfing?

## Primeiro passo: a ideia

Antes de qualquer coisa você tem que saber ao certo o que vai ser o seu projeto. Definir passo a passo tudo que será feito com o investimento, tem que ser um projeto bem definido burocraticamente, para que não haja dúvidas entre os investidores (pessoas que queiram investir no projeto). Se for um disco, é bom dizer qual é o estilo musical e onde você (ou sua banda) pretende gravar as faixas, se for um aparelho, deve explicar suas funcionalidades e se for um livro, dizer sobre o que é a história e até quem irá fazer a capa dele.

## Segundo passo: o planejamento

Ter uma boa ideia não adianta se você não souber planejar a sua execução. Saiba exatamente o que será necessário para que ela ganhe vida, se for um aplicativo, entenda que vai precisar de programadores e designers, e, se for um filme, vai precisar de câmeras, editores, iluminadores e vários outros profissionais e quanto tempo levará para que ela ganhe vida. Não prometa algo para janeiro se você só puder entregar em agosto.

## Terceiro passo: o dinheiro

Agora vem aquela parte do dinheiro. Planejar bem o quanto será necessário para entregar o seu produto com o máximo de qualidade possível e dentro do prazo estipulado. Aproveite também para fazer uma pesquisa de mercado e ver se o valor cobrado pelo seu produto está na média de outros do mesmo estilo. Por fim, calcule também a taxa que a plataforma de crowdfunding vai descontar da arrecadação total.

## Quarto passo: divulgue!

Com tudo pronto é hora de divulgar o seu projeto para o mundo. Crie uma fanpage e anúncios no Facebook, perfil no Twitter e use o Instagram para promover a sua ideia em todos os cantos. Quanto maior e melhor for a sua estratégia de divulgação, mais fácil será a captação dos recursos necessários.

Forças do modelo de crowdfunding

## Comprovação de mercado

Sites de Crowdfunding se tornaram um grande destino de compradores conhecidos como “early-adopters” e já se tornaram mecanismos de financiamento bem conhecidos pela sociedade de uma maneira geral. Um dos principais benefícios para quem coloca um projeto em uma campanha de crowdfunding é esse: a comprovação de mercado.

Mas o que isso significa? Simples: significa que se você tem dúvidas se o seu produto tem ou não chances de se dar bem no mercado, é aqui que elas são tiradas, afinal, se o povo diz que pagaria para ter a sua ideia em mãos é porque ela tem uma grande oferta de mercado.

## Produção sob encomenda

Outro benefício do crowdfunding vem do fato de você saber exatamente quantos produtos deverão ser fabricados em uma primeira tiragem ou versão, já que só quem pagou receberá o item.

## Equity crowdfunding

Outro benefício do modelo de financiamento coletivo é mais direcionado para quem tem uma boa ideia de negócio e não necessariamente um produto. Esse benefício se chama Equity crowdfunding, e na verdade é mais um modelo de crowdfunding onde os empreendedores que buscam algum tipo de investimento podem se cadastrar em plataformas atrás de pequenos investidores.

Através dele, quem procura por pequenos apoios financeiros (como de cem mil reais, por exemplo) pode encontrar ajuda de vários investidores interessados em arriscar em um determinado negócio (como 100 investidores com mil reais em mãos cada um) tornando o processo de captação bem mais simplificado.

## Fraquezas do modelo de crowdfunding

O modelo esta sujeito a dois fatores que podem desmotivar usuários e derrubar a reputação de websites de crowdfunding. O fracasso no financiamento de projetos e o mau uso do dinheiro por parte dos donos dos projetos.

## Como obter sucesso com o modelo de crowdfunding?

Para obter sucesso com este modelo é fundamental que seja feita uma curadoria de qualidade para garantir que o site só aceite e promova projetos com boas chances de financiamento e de correto uso do dinheiro captado (e do envio da recompensa prometida). Outra forma de diferenciação que websites de crowdfunding podem adotar é focar em determinados nichos de mercado.

## Caso de sucesso

Lançado em 28 de abril de 2009, o Kickstarter foi a empresa que ajudou a tornar o modelo de crowdfunding famoso no mundo todo. Através dele, 11 milhões de pessoas já ajudaram mais de 107 mil projetos a se tornarem realidade em um total de 2,4 bilhões de dólares financiados. O Kickstarter ajuda artistas, músicos, cineastas, designers e vários outros criadores a encontrarem os recursos e suporte que precisam para transformar suas ideias em realidade. Não importa o tamanho, sejam projetos pequenos ou grandes, a comunidade de apoiadores criada pelo Kickstarter é global.

As maiores plataformas de financiamento coletivo No Brasil

## Catarse

Considerado a primeira e maior plataforma de financiamento coletivo do Brasil, o Catarse está no ar desde o começo de 2011, já tendo agraciado mais de 2500 projetos, responsáveis por levantar mais de 44 milhões de reais investidos por mais de 280 mil pessoas.

## Kickante

Com uma pegada de crowdfunding um pouco mais social, o Kickante já lançou mais de 19 mil campanhas responsáveis por angariar pra lá de 22 milhões de reais em toda a plataforma.

## Vakinha

Apesar de ter sido lançado oficialmente dois anos depois do Catarse, a ideia do Vakinha não é nada nova.

Criado em 2009 esse site surgiu depois que dois amigos perceberam o perrengue que era juntar a grana de um grande grupo de pessoas para bancar um projeto que no caso eram os presentes de casamento de um dos fundadores da marca.

Agora, mais de 7 anos depois, o Vakinha já conseguiu arrecadar grana para mais de 400 mil projetos cadastrados por lá.

As maiores plataformas de financiamento coletivo No Mundo

## Kickstarter

Achou os números das plataformas de crowdfunding brasileiras impressionantes?

Então dá só uma olhada nos do Kickstarter, a maior do mundo: são mais de 2,4 bilhões de dólares arrecadados ao longo de 5 anos para mais de 106 mil projetos. Entre eles os famosos Óculos Rift (comprado posteriormente pelo Facebook) e até o filme baseado na série The Veronica Mars (que arrecadou mais de 5 milhões de verdinhas em sua campanha).

## Indiegogo

Favorito dos produtos de curtas e filmes independentes, o Indiegogo é o responsável por ter dado vida a projetos como o aclamado Hardcore Henry (filme totalmente filmado em primeira pessoa com ajuda de algumas GoPros) e Lazer Team, responsável por arrecadar quase 2 milhões e meio de dólares em menos de 2 semanas.

## Rockethub

Fundado em 2009 em Nova York, o Rockethub é um tipo de plataforma de crowdfunding que inicialmente atendia mais a projetos de tecnologia e ciência, no entanto, com o passar do tempo ele foi se transformando em um sistema mais aberto voltado a projetos educacionais que já atendeu a dezenas de milhares de instituições ao redor do mundo.

Além de ajudar a milhares de empreendedores ao redor do mundo, o financiamento coletivo também tem feito à diversão de muitos apoiadores por aí, seja através de games, discos e até filmes extremamente interessantes.

Ideias que já ganharam vida com esse modelo de negócios

Com o poder de ajudar a dar vida a produtos extremamente interessantes, as plataformas de financiamento coletivo têm trazido à tona diversos projetos que talvez jamais tivessem alguma chance no mercado convencional, mas que depois de prontos muitas das vezes comprovam ser verdadeiros sucessos.

## Livros e HQs

Lançado em maio de 2016, o projeto para o livro Contos de fadas originais, da produtora Marina Avila, pedia R$2.950 para ganhar vida (através do Catarse). No entanto bastou pouco mais de um mês para essa quantia ultrapassar em mais de 100% a meta, sendo um ótimo exemplo de case de sucesso literário do financiamento coletivo no país.

## Discos

Dos capixabas do Dead Fish até os gaúchos do Apanhador Só, o que não falta no Brasil são bandas que conseguiram produzir seus discos graças ao crowdfunding.

## Filmes

Considerado um dos maiores autores da atualidade, o norte-americano Chuck Palahniuk tem vários best-sellers em sua carreira, no entanto talvez nenhum deles tenha o mesmo sucesso de Clube da Luta, livro que teve a fama ampliada graças à versão Cult dos cinemas lá do final da década de 90.

Com um nome desse no currículo, Palahniuk não pensou duas vezes ao planejar a adaptação de outra de suas obras (Cantiga de Ninar): apostou todas as fichas em uma campanha do Kickstarter.

E não é que deu certo? Em menos de 2 semanas mais de 3 mil pessoas arrecadaram os 250 mil dólares necessários para dar início a essa aguardada produção.

## Podcasts

Considerado o podcast de maior sucesso da história, o Serial precisava de uma certa graninha para fazer a sua segunda temporada. E aí não teve jeito: lá foram os produtores recorrer à uma campanha de crowdfunding para dar vida à ela. Uma campanha que não apenas funcionou como abriu caminho para que esse modelo de financiamento fosse cogitado para uma possível próxima temporada.

## Games

Produzido por uma parte da equipe responsável por clássicos dos games como BioShock e Dead Space (ambos com uma pegada de terror), Perception chamou a atenção da mídia internacional por causa de seu visual e sua história, que narra a vida de uma garota cega que é obrigada a andar por cenários mal assombrados.

O game precisava de 150 mil dólares para ser desenvolvido e arrecadou 168 mil e uns quebrados em pouco mais de 1 mês, se tornando um dos maiores cases de sucesso do Kickstarter.

## Shows e eventos

Capazes de levar centenas de milhares de pessoas às ruas todo ano durante o carnaval de Belo Horizonte, o bloco *Chama o Síndico* em 2016 inovou ao montar uma campanha no Catarse em busca de arrecadar 25 mil reais que viabilizassem a folia nesse ano. Uma quantia que foi batida rapidamente em questão de dias.

## Mercado mundial

O crowdfunding já é muito bem explorado em outros países. Em 2013, o mercado mundial representou U$ 6 bilhões, sendo que em no ano anterior, foram U$ 2.66 bilhões. Nos Estados Unidos, um dos principais mercados de financiamento coletivo, 25% das campanhas lançadas atingem suas metas.

O potencial de crescimento no Brasil é enorme, mas mesmo ainda sendo uma novidade, poucos empreendedores que embarcaram na onda do financiamento coletivo no Brasil conseguem fazer plataformas com diferenciais visionários e que transmitam a confiança necessária para quem investe e para quem está captando recursos para a realização de seus sonhos. Temos também a necessidade de profissionalizar o setor em nosso país. Com essa profissionalização, a tendência é aumentar o número de atletas, artistas e startups que buscam o crowdfunding para conseguir verba de maneira rápida e segura.

Nos Estados Unidos, por exemplo, o crowdfunding já é visto com um importante centro de inovação, lançando diariamente novos produtos, artes e serviços, em campanhas que chegam a coletar US$ 14 milhões em 60 dias com o financiamento (ou pré-venda). Isso chama a atenção do mercado, de investidores anjos e até mesmo de novos consumidores para as empresas bem sucedidas em crowdfunding.

Algumas plataformas se destacam no quesito inovação e, hoje, já existem aquelas que permitem que o criador receba os fundos captados independentemente de a meta ser alcançada, através da campanha Flexível. O atual cenário econômico e o aumento de desemprego colaboraram indiretamente para a popularidade das plataformas. Os novos pequenos empresários veem nos sites de financiamento coletivo uma forma de provar a demanda por seus produtos ou serviços, partindo de investimento e riscos muito baixos. São plataformas democráticas, que permitem que qualquer pessoa, de qualquer classe, com uma boa ideia chame atenção de um público maior. Conseguindo promover ideias novas, que de outra forma não conseguiriam investimentos de empresários, que procurariam investimentos seguros, assim abrindo novas possibilidades para pessoas que não poderiam nem apresentar suas ideias para grandes empresas. Esse acesso facilitado com o público final foi uma grande virada para o mundo dos negócios.