1. **Criação de campanha crowdfunfing**

Em primeiro lugar, é preciso escolher um bom motivo pelo qual esta fazendo a campanha para que convença as pessoas a apoiar o seu projeto. Pois um motivo muito fraco pode não convencer os investidores a apoiarem o projeto. Apresentando a ideia de forma clara, explicando a trajetória do projeto, dizendo o porquê dele ser importante para você e ou a sociedade, mostrando o que você pretende alcançar com a campanha. O título é o primeiro encontro dos futuros contribuintes da campanha. Portanto ela deve ser explicada em poucas palavras qual o objeto da campanha e ao mesmo tempo sendo chamativa ao leitor, para que ele se convença a investi no projeto (XAVIER, 2016).

Ainda de acordo com Xavier (2016) oferecer uma recompensa para que as pessoas invistam no seu projeto pode ser uma boa ideia, oferecendo vantagens para certos valore investidos, para quanto mais for investido maior será os benefícios da pessoa que esta disposta a investi. Fornecer uma recompensa não é obrigatório, porem pode fazer muita diferença nos valores arrecadados para sua campanha, pois muitas pessoas investem por acreditarem no projeto e outras pelas recompensas oferecidas.

Antes de começar uma campanha de financiamento coletivo é bom saber o valor mínimo do orçamento para que seu projeto aconteça, deixando uma pequena margem para imprevistos, tentando escolher um orçamento mais realista possível.Divulgar o máximo possível sua ideia é essencial, uma vez que quanto maior o alcance dela maior será a chance de ter pessoas dispostas a investi nela, e mesmo que não invistam elas podem se sensibilizar e acabar compartilhando sua ideia para que outras vejam, aumentando cada vez mais o alcance do seu projeto (XAVIER, 2016).

1. **Forças e fraquezas do modelo crowdfunding**

**2.1** **Forças**

Por ser uma plataforma muito conhecida no mercado, pessoas que você nunca viu irão investi em sua campanha, podendo essa pessoa ser da sua cidade ou do outro lado do mundo, pois elas identificaram-se com o objetivo da sua campanha ou interessaram-se por alguma das recompensas oferecidas. Um dos principais benefícios para quem coloca um projeto em uma campanha de crowdfunding é a comprovação de mercado; esse tipo de financiamento tornou-se bastante atraente ultimamente para investidores, pois um bom projeto pode aumentar a reputação do autor do mesmo. Outro benefício do crowdfunding vem do fato de permitir saber exatamente quantos produtos deverão ser fabricados em uma primeira tiragem ou versão, já que só quem pagou receberá o item. (PEREIRA, 2016)

**2.2 fraquezas**

O modelo está sujeito a fatores que podem desmotivar os usuários, entre eles o não alcance da meta do orçamento do projeto na campanha; o mau uso do dinheiro obtido na campanha por partes dos donos dos projetos; entregas de produtos de baixa qualidade e atraso na entrega do produto em relação ao prazo estabelecido na campanha (PEREIRA, 2016).

Outro fator que pode contribuir para o fracasso do financiamento é uma meta ou uma ideia muito ousada, como por exemplo, o Smartphone Ubuntu Edge, que não alcançou a meta considerada ousada de arrecadar mais de US$ 32 milhões (GAZETA DO POVO, 2017).

**REFERENCIAS**:

XAVIER, L. E-book. **11 Dicas De Ouro Para Alavancar Sua Carereira Musical.** p.17. Disponível em <https://hotstages.com/11dicas/download>. Acesso em: 30 jul. 2017.

PEREIRA, D. **Modelo De Crowdfunding**. 2016. Disponível em <<https://analistamodelosdenegocios.com.br/modelo-de-crowdfunding/>>. Acesso em: 22 jul. 2017.

GAZETA DO POVO. **De smartphones a drones:** 5 projetos de financiamento coletivo que terminaram mal. 2017. Disponível em <b>. Acesso em: 23 jul. 2017.