

30/10/2014

Corinne

Comment réussir son projet

Kickstarter

Quantyl SARL

Résumé :

*Ce document traite des différents conseils pour réussir un projet kickstarter et liste des exemples de projets similaires à Luchronia ayant réussi.*

Etat de l’art

Mentions légales :

Quantyl SARL

**Siège social :**

8 avenue du maquis,

26100 Romans sur Isère

**SIREN :**

797 581 683

RCS de Romans sur Isère

# Sommaire

[1. Sommaire 3](#_Toc402429265)

[2. Conseils 4](#_Toc402429266)

[2.1 Fatcodesign 4](#_Toc402429267)

[2.2 Neocamino 4](#_Toc402429268)

[2.3 Presse-citron 4](#_Toc402429269)

[2.4 Datanews 4](#_Toc402429270)

[3. Exemples 6](#_Toc402429271)

[3.1 Evocality 6](#_Toc402429272)

# Conseils

Cette section regroupe différents conseils trouvés sur différents sites/blogs.

## Fatcodesign[[1]](#footnote-1)

Fatcodesign a fait une étude sur les projets Kickstarter qui marchent. Ils ont cherché à relever les phrases dans le pitch du projet ayant le plus d’impact sur les gens.

La traduction en français des phrases les plus accrocheuses sont :

* Les donateurs recevront … (un poster, un album …)
* Même un seul petit dollar en dessous de notre but et nous perdrons tout.

Suivi de près par :

* Les donateurs seront … (listés, remerciés par, gardé en haut de liste…)
* Les donateurs auront … (un crédit spécial…)
* Même un petit dollar aidera.
* Même un petit dollar peut aider.

Comme on peut le voir, les différences sont subtiles, mais apparemment, c’est ce qui est recherché.

( TODO Lire le papier original : <http://comp.social.gatech.edu/papers/cscw14.crowdfunding.mitra.pdf> pour plus d’infos).

## Neocamino[[2]](#footnote-2)

* Une vidéo explicative du projet est indispensable. Les campagnes ayant une vidéo explicative ont 30% à 50% de plus de chances de réussir qu’une campagne classique.
* Ne pas oublier d’informer les donateurs, une fois la campagne finie, sur l’avancement du projet et de leur donner les goodies promis dès que possible.

## Presse-citron[[3]](#footnote-3)

* 43% des projets kickstarter réussissent
* 21% n’ont jamais eu aucune contribution
* Les chances de succès augmentent de 52% lorsque les projets ont au moins 1 contribution
* Les gens sont plus enclins à donner à des projets dont le seuil des 30% de contribution a été dépassé
* Ne pas hésiter à mettre amis et famille à contribution pour booster la phase de pub.
* Remercier autant que possible et ne pas hésiter à bien communiquer.

## Datanews[[4]](#footnote-4)

* Prévoir des récompenses pour les faibles budgets
* Bien prévoir son budget (mieux vaut un petit appel réussi que rien)
* Faire une vidéo
* Faire appel à ses proches
* Actualiser ses informations
* Récompenser dès que possible

# Exemples

## Evocality[[5]](#footnote-5)

### Ce qu’ils proposent

Evocality est un jeu par navigateur à propos de découvertes et innovations scientifique. Ils présentent le jeu comme très coopératif, roleplay et en constante évolution.

Il est présenté comme étant en préalpha.

Le joueur joue scientifique qui doit faire des découvertes sur les génomes canin et récupérer des spécimens en fonctions des différents biomes terrestres.

### Ce qu’ils demandent

* Il reste encore 21 jours (sur 30)
* Ils demandent 5000$
* Ils ont déjà 5840$
* 90 donateurs.

### Ce qu’ils offrent

#### 1$ Founders Rights

* L’achievement « Founder » ajouté au profil du joueur
* L’envoi d’une newsletter sur le développement
* L’envoi d’une alerte mail le jour de l’ouverture du jeu

#### 5$ Beta Access

* L’achivement « Betatester »
* L’accès au béta test quand il sera lancé
* Les mêmes droits que ceux de « Founders Rights »

#### 10$ Collectable Classics

* L’objet exclusif « Dire wolf Plush »
* Le livre exclusif « Tired Tome »
* Beta-Access + Founders Rights

#### 15$ Style Set

* Le compagnion canin exclusif « Jelline »
* L’objet exclusif « Rainbow Scrub Cap »
* L’objet exclusif « Rainbow Scarf »
* Beta-Access + Founders Rights + Collectable Classics

Je ne vais peut être pas tout lister, car la plupart des dons se ressemblent, mais certains sont quelques peu différents

* Pour 30$, un chien ou un loup designé spécialement pour le donateur
* Pour 50$, un dire wolf designé spécialement
* Pour 75$, le nom, l’image et la description d’un objet et d’un objet collectionnable peuvent être décidé par le donateur
* Pour 100$, pareil pour un habit humain et un accessoir canin
* Pour 150$, idem, mais pour un avatar
* Pour 250$, idem, mais pour un mutan canin
* Pour 500$, un super achivement et l’accès aux alphas
* Pour 700$, un achivement designé par le donateur, une espèce canine designé, un objet spécial et unique designé et une lettre manuscrite des créateurs du jeu.

### Leurs vecteurs de pub

#### Sur la page Kickstarter

* Pas de vidéo de présentation, mais des artworks, notament du staff.
* Quelques screenshots de la version préalpha.
* Une présentation sommaire de leur jeu (Les points principaux)
* Ils expliquent ce qu’ils feront si leur but est dépassé (genre, s’ils atteignent 6000$, ils feront ceci, et s’ils atteignent 10000$, ils pourront faire ceci)
* Lien vers le facebook de la directrice du projet (elle a 455 amis)

#### Sur leur site.

Sur leur blog, ils parent de leur Kickstarter. Apparement, ils ont atteint leur bit en moins de 24h. Ils répondent également aux questions posées sur le kickstarter sur leur blog.

#### Réseaux sociaux

Ils ont une page G+ (10amis), twitter (28 abonnés) et Facebook (300 j’aime)

Comme quoi, leur communauté n’était pas immense.

#### Sur le net

Ils ont fait une vidéo de présentation sur Youtube.

Et quelques pubs sur des annuaires.

## Chosen Space

### Ce qu’ils proposent

Chosen Space est un MMO dans l’espace sur navigateur.

Leur jeu date de 2006 et ils cherchent à revoir leur graphisme et ajouter des addons.

### Ce qu’ils demandent

* Ils demandent 5400£
* Ils ont reçu 6507£ (8260 euros)
* Ils ont eu 274 donateurs
* Leur campagne est finie depuis le 18 octobre.

### Ce qu’ils offrent

#### 1£

* Leur gratitude
* L’achivement « Backer Account Badge »

#### 3£

* L’accès aux béta fermées
* L’achivement « Beta account badge »

#### 7£

* Début du jeu dans un vaisseau exclusif
* Achivement  « Colonist »

#### 11£

* Permet de designer une panete (nom, type, taille et description)
* Achivement « Spacetrader »

#### Etc etc

Les dons peuvent aller jusqu’à …

En gros, c’est toujours la même chose, achivements spéciaux, designs de planètes, de systèmes, de véhicules, véhicules ++ pour démarrer…. Il y a également des objets au nom du donateur dans le jeu et des accès à leur plateforme de tests.

### Leur pub

#### Kicstarter

* Ils présentent en détail leur jeu et mettent de nombreux screenshots.
* Ils exposent la prévision de leurs besoins financiers (en %)

#### Réseaux sociaux

Je n’ai pas trouvé de page avec des réseaux sociaux

#### Autres

Ils se sont inscrits sur des forums et des annuaires.

1. http://www.fastcodesign.com/3024956/the-scientifically-proven-way-to-get-your-kickstarter-project-funded?partner=newsletter [↑](#footnote-ref-1)
2. http://blog.neocamino.com/plateforme-de-financement-collaboratif-reussir-sa-campagne-kickstarter/ [↑](#footnote-ref-2)
3. http://www.presse-citron.net/5-facteurs-cles-pour-reussir-sa-campagne-de-crowdfunding/ [↑](#footnote-ref-3)
4. http://datanews.levif.be/ict/actualite/9-conseils-pour-reussir-sur-kickstarter/article-normal-289535.html [↑](#footnote-ref-4)
5. https://www.kickstarter.com/projects/evocality/evocality?ref=discovery [↑](#footnote-ref-5)