



Según la firma de investigación *Massolution*, en la actualidad existen más de 600 plataformas para realizar crowdfunding en Internet, lo que puede parecer un número alto, pero si consideramos las cifras de las campañas a nivel mundial, tiene mucho sentido porque entre todas ellas se recaudan miles de millones de dólares anualmente. Solamente en España, durante el año 2017 hubo más de 5000 campañas de crowdfunding.

El *crowdfunding* es básicamente una manera de solicitar donaciones, pero convenciendo a las personas que inviertan en el proyecto que les estás presentando. La razón por la que este tipo de plataformas y las campañas que se llevan a cabo en ellas han tenido tanto éxito, es porque las personas están dispuestas a participar y también aquellos que crean las campañas cada vez están esforzándose más en sus herramientas de persuasión.

Si has estado pensando en crear una campaña de crowdfunding, según [Gananci](#) es importante que dejes de poner excusas y pongas manos a la obra porque mientras más temprano comiences más rápido podrás llegar a tu meta. Si no lo has hecho porque tienes miedo de que no funcione o crees que existe competencia, lo mejor es que sacudas esos pensamientos de tu mente y le prestes atención a los siguientes aspectos que debes tomar en cuenta si quieres que tu campaña de crowdfunding triunfe:

1.- Plataforma: existen muchas plataformas en donde puedes realizar tus campañas, pero normalmente cada una de ellas tiene sus propios fuertes, por ejemplo *Kickstarter* es uno de los más grandes y conocidos, es utilizado para financiar todo tipo de proyectos creativos pero yéndose un poco más hacia el área de emprendimiento. Por otro lado, *GoFundMe*, suele ser utilizado para campañas de tipo personal (viajes, operaciones, listas de deseos), fundaciones, caridad, solo por nombrar dos de las más conocidas.

Antes de quedarte con la plataforma donde colgarás tu campaña, es necesario que leas acerca de los fuertes de cada una, para que puedas elegir la plataforma que más usuarios atraiga interesados en el tema en el cual desarrollas tu propuesta. Esto hará que tengas más probabilidades de llegar a tu meta.

2.- Tiempo: este tipo de plataformas suelen trabajar con un tiempo establecido en el que el



solicitante debe llegar a la meta del monto establecido o si no, no se podrá llevar ni uno solo de los dólares recaudados. Otras, te dan la oportunidad de dejar el tiempo abierto para que no vayas contra reloj y luego podrás retirar el dinero cuando tengas la donación completa.

Esto sí que dependerá del tipo de plataforma que elijas, ya que cada una tiene su propio funcionamiento. Debes leer las políticas para que luego esto no te tome por sorpresa.

3.- Cantidad de dinero: en las plataformas de crowdfunding para tener éxito debes tener una estrategia previa, un presupuesto realista de lo que quieres lograr para que más adelante no te arrepientas por haber pedido menos del dinero necesario o no tengas problemas por no poder justificar toda la cantidad que solicitaste.

Recuerda que en la explicación de la campaña deberás justificar prácticamente cada dólar que solicites para que las personas puedan sentir la confianza de donar a un proyecto que es completamente transparente.

4.- Historia: cada una de las palabras que utilices será en pro de persuadir a tus lectores para que donen en tu proyecto. Por esa razón, debes incluir toda la información que consideres relevante incluyendo ciertos detalles atractivos.

Mientras más elementos incluyas para soportar tu historia y demostrando lo que vale la pena tu proyecto, tendrás más oportunidades de tener éxito. Apoya tu historia con videos, fotografías e incluso estadísticas de lo que has logrado hasta ahora y cómo podrías mejorar con el financiamiento que te brinde cada una de las personas que done para tu campaña.

Mientras más pruebas tengas de que tu proyecto puede ser exitoso, más personas sabrán por qué vale la pena aportar para hacer crecer el mismo.

5.- Recompensas: otra de las maneras de atraer a las personas para que donen un poco más una vez se encuentren dentro de la campaña, es ofreciendo recompensas proporcionales a la cantidad de dinero donado.



Por ejemplo, una campaña reciente con bastante difusión en las RRSS acerca de una película de zombies venezolana, ofrecía a las personas que donaran 10\$ un poster personalizado de la persona convertida en un zombie que les llegaría a su e-mail.

Cada una de las recompensas se hacía mejor que la anterior y para aquellos que aportaran un mínimo de \$500 tendrían un curso de efectos especiales, su nombre en los créditos del film, invitación al estreno de la película en Ciudad de México y al cocktail posterior, entre otros premios de agradecimiento.

Estas recompensas no son una compra que las personas hacen, por lo que su valor no tiene que ser igual al del dinero donado. Solamente son recompensas de agradecimiento por la donación, pero son muy importantes para que las personas se sientan atraídas.

Una de las campañas que mayor éxito ha tenido en el crowdfunding fue *Ouya*, una consola de videojuegos que recaudó 8.5 millones de dólares en menos de un mes. Las personas que hicieron las mayores donaciones recibieron una de estas consolas en los 10 meses próximos a la finalización de la campaña.

6.- Difusión: una vez ya tu campaña esté colgada es necesario que la difundas a través de todos los medios posibles porque a mayor alcance, más probabilidades habrá de que llegues a tu meta más rápido.

Usa las redes sociales, los correos electrónicos y todo aquello que tengas a tu alcance para asegurarte de que las personas sepan que estás llevando a cabo un crowdfunding y puedan ayudar.

Si tu campaña solicita una fuerte suma de dinero, algo que puedes hacer es un poco de publicidad paga a través de las redes sociales para que puedas tener aun mayor alcance y de forma segmentada.

7.- Compromiso: se requiere que cumplas con cada uno de los puntos expuestos en la descripción de tu campaña, ya que si no lo haces puedes incluso enfrentar problemas



legales. Mientras tu campaña esté corriendo necesitas estar comprometido con la misma, no dejar pasar ningún día sin difundirla y responder a las dudas que puedan tener las personas interesadas en ayudar.

Si crees que crear una campaña de crowdfunding es muy complicado o requiere tiempo y esfuerzo tienes razón, pero el dinero nunca viene sin que tengas que hacer nada, en todo caso, puedes [aprender otras formas de ganar dinero en Gananci](#).