# SJABLOON PROJECTPLAN CROWDFUNDING

Kunstloc Brabant helpt graag Brabantse projecten om hun financiering rond te krijgen. Daarom adviseren we partijen die crowdfunding willen inzetten. Daarnaast komt je crowdfunding mogelijk in aanmerking voor een subsidiebijdrage uit het impulsgeldenprogramma van Provincie Noord-Brabant.

Crowdfunding binnen het impulsgeldenprogramma betekent: 70% van je streefbedrag haal je zelf binnen door middel van crowdfunding. De overige 30% krijg je uit de impulsgelden. Meer informatie over de subsidievereisten en de procedure vind je op [onze website](https://www.kunstlocbrabant.nl/financiering/crowdfunding).

Voor het aanvragen van een subsidiebijdrage uit de impulsgelden dien je, onder meer, een projectplan in. Je hebt daarbij de keuze om een eigen plan te maken of om dit document als format te gebruiken.

Andere benodigde documenten zijn:

* een sluitende begroting, voorzien van specificatie en toelichting;
* een [uittreksel van de Kamer van Koophandel](https://www.kvk.nl/producten-bestellen/bedrijfsproducten-bestellen/uittreksels/) - niet ouder dan 6 maanden (indien je bent ingeschreven);
* een [bankverklaring](https://www.kunstlocbrabant.nl/download.asp?guid=C39F2B56-6C17-415F-A31B-6200194D7284).

**Let op:** Je aanvraag voor een impulsbijdrage moet minimaal 2 weken vóór de start van je crowdfunding-campagne zijn ingediend [het digitale aanvraagsysteem](https://kunstloc2018.hezelbizz.nl/), anders kunnen wij de aanvraag niet in behandeling nemen.

**Bekijk ook onze** [**crowdfunding-brochure**](https://gallery.mailchimp.com/7a4e6a9737020f2d057840674/files/cdac1914-a32b-4e02-8c58-9f2170f62a9f/Crowdfunding_DEF.pdf) **voor inspiratie & tips. Of bekijk crowdfunding-pagina’s van anderen op bijvoorbeeld** [**www.voordekunst.nl**](http://www.voordekunst.nl)**. Maar: de beste wervende tekst en tegenprestaties zijn natuurlijk uniek voor jouw crowdfunding!**

Heb je vragen? Neem dan contact op met Ella Kuijpers ([ella.kuijpers@kunstlocbrabant.nl](mailto:ella.kuijpers@kunstlocbrabant.nl)) of Iris Bloemers ([iris.bloemers@kunstlocbrabant.nl](mailto:iris.bloemers@kunstlocbrabant.nl)).

# Algemene gegevens

Titel project:

Contactpersoon:

Organisatie:

# **Platformkeuze**

Van welk crowdfundingplatform wil je gebruik maken? (maak één keuze)

Ο voordekunst

Ο Kickstarter

Ο voorjebuurt

Ο Ander platform, namelijk: …

# Start- & einddatum

Gewenste startdatum online: …

Gewenste einddatum online: …

**Let op:** Na de online start van je project op het crowdfunding-platform kan de einddatum niet meer gewijzigd worden.

# Doelbedrag crowdfunding & impulsbijdrage provincie Noord-Brabant

De bijdrage uit de impulsgelden bedraagt 30% van het doelbedrag.

Doelbedrag dat je via crowdfunding wilt ophalen: **€ … ,-** *(minimaal €3.334)*

Het subsidiebedrag dat je wil aanvragen: **€ … ,-** *(maximaal €20.000)*

**Let op:** Na de online start van je project op het crowdfunding-platform kan het doelbedrag niet meer gewijzigd worden.

# 

# Brabantse cultuursector

Om gebruik te kunnen maken van een impulsbijdrage dient je project een impuls te geven aan de ontwikkeling van de Brabantse cultuursector door middel van crowdfunding.

*Beschrijf de connectie met de Brabantse cultuursector: op welke manier draagt dit project en/of jouw ontwikkeling, door deze crowdfunding, bij aan de Brabantse cultuursector?*

# 

# WERVENDE TEKST

Dit is de tekst die je op het crowdfunding-platform plaats. Hierin introduceer je jezelf of je organisatie en vertel je waarvoor en waarom je een crowdfunding-campagne houdt.

# TEGENPRESTATIES

Bij een crowdfunding horen “tegenprestaties” waarmee je donateurs over de streep trekt. Begin met een laag bedrag en ga in een aantal stappen naar hogere bedragen. Omschrijf de tegenprestaties zo concreet mogelijk: wat, waar, wanneer, hoe, hoeveel? Houd er rekening mee dat crowdfunding-platforms soms een minimum donatie en/of een maximaal aantal tegenprestaties hanteren.

Bedrag:

Bedrag:

Bedrag:

Bedrag:

Bedrag:

Bedrag:

etc.

# 

# PUBLICITEITS- EN WERVINGSPLAN

Maak een publiciteits- en wervingsplan met de te ondernemen acties per week, zodat je een goed overzicht hebt wat je wanneer moet doen.

|  |
| --- |
| Voorbereiding:  Week 1:  Week 2:  Week 3:  Week 4:  Week 5:  Week 6:  Etc. |

# 

# na afloop – DONATEURS BLIJVEND AAN JE VERBINDEN

Tijdens je crowdfunding-campagne zijn diverse mensen en organisaties enthousiast geworden over je project: zij hebben het mede mogelijk gemaakt. Deze betrokkenheid wil je het liefst zo lang mogelijk behouden. Je wilt de donateurs blijvend aan je verbinden zodat je hen ook kan interesseren voor andere (toekomstige) projecten.

*Beschrijf kort welke ideeën je hebt om de donateurs na je crowdfunding voor een langere periode aan je te binden.*