



Financiamiento masivo para músicos

Cómo aprovechar el poder financiero de sus fanáticos.

El financiamiento masivo es el acto de la contribución monetaria de muchas personas a un proyecto a cambio de un bien o servicio.

Origen del concepto: la práctica histórica del patrocinio público a las artes y las ciencias (por ejemplo, Medici financió a da Vinci). Hoy, a través de Internet, los artistas y los músicos reciben cantidades más pequeñas de muchos patrocinadores públicos, quienes obtienen algo que valoran a cambio.

Con el advenimiento en la era moderna de los sitios de las redes sociales como Facebook, Twitter, LinkedIn, etc. y por la costumbre de crear una lista de correo activa, los músicos están más conectados que nunca a una extensa red de amigos y seguidores.

“Las plataformas de financiamiento masivo pueden ofrecerles a las bandas la credibilidad y la infraestructura necesarias para aprovechar exitosamente el poder financiero de sus fanáticos”.

Como cofundador de RocketHub, una de las plataformas de financiamiento masivo más grandes del mundo, he visto como miles de proyectos recaudan fondos y logran su difusión a través de esta forma de micro-patrocinio recientemente establecido.

Estos proyectos han incluido:

- La recaudación de dinero para grabar, mezclar, masterizar, fabricar, distribuir y / o promocionar un álbum.
- La financiación de una gira nacional.
- La creación de un video musical profesional.
- La publicación conjunta de un libro que acompaña al lanzamiento de un álbum.
- El lanzamiento de una nueva línea de comercialización de la banda.
- Y muchos más.

Al emprender un proyecto de financiamiento masivo propio, asegúrese de evitar estos errores comunes:

Formulación de metas poco realistas para la recaudación de fondos: los “Ángeles de Internet” (extraños adinerados que buscan en Internet intentando regalar grandes sumas de dinero) son la excepción, no la regla.





Subestimar la importancia de promocionar su proyecto: la suposición de “Si lo construyes, ellos vendrán” (publicando simplemente en una plataforma de financiamiento masivo y esperando contribuciones) es una convicción que es mejor dejársela a las películas de Kevin Costner.

El financiamiento masivo es **TRABAJO**, pero es un trabajo inteligente.

Resumen del financiamiento masivo

1. Muestre información sobre el proyecto: Describa el proyecto en palabras y con elementos visuales. Establezca el objetivo de la financiación y el período de tiempo para la recaudación de fondos. Explique lo que dará o hará (bienes o servicios) a cambio de fondos.
2. Dígaselo a todos los que conoce y mantenga la comunicación para generar interés e impulso.
3. Recauda los fondos.
4. Complete su proyecto y comuníquese con sus patrocinadores para informarles sobre cómo es que va.
5. Entregue a sus financiadores los bienes y servicios según lo prometido.

Cómo construir una descripción atractiva del proyecto

- Preséntese.
- Tenga de 3 a 5 párrafos.
- Tenga un tono que refleje quién es usted.
- Cuente los antecedentes de su proyecto y su periplo hasta este punto.
- Refiera “por qué este proyecto es importante”.
- Incluya un alto nivel de detalles sobre hacia dónde va el dinero y lo que está tratando de lograr, es decir, un álbum, un concierto o un video musical.
- Haga una llamada de atención (es decir, lo que quiere que la gente haga [financiar] y por qué) clara y convincente.
- Exprese que son vitales para la finalización del proyecto: “Necesito que lo haga realidad”.
- Sea auténtico; confíe; muestre pasión por su proyecto y pasión para aumentar el valor a los demás.
- Hable sobre los bienes únicos que cada donante obtendrá a cambio de su contribución.

!El video es clave!



El video debe considerarse obligatorio. Los artistas que hacen videos para apoyar sus campañas de financiamiento masivo tienen una probabilidad mucho mayor de financiamiento. Los videos muestran que es una persona real que es creíble y de confianza. Los videos captan a los seguidores de una manera más dinámica que la descripción de su proyecto. Además, un buen video brinda a los espectadores una razón para permanecer en la página de su proyecto. Y, lo más importante, con un video, su proyecto tiene una mayor probabilidad de “volverse viral”.

Actualice sus videos. Puede hacer nuevos videos para que su audiencia vuelva para obtener material fresco y dinámico durante su campaña.

Sea creativo. No es necesario tener un video tradicional con la “cabeza parlante”. Puede usar títeres de dedo, demostraciones de productos, técnicas de voz en off, animaciones cuadro por cuadro.

Sin embargo, que sea sencillo. Los videos que funcionan mejor se graban a menudo con un teléfono inteligente o una cámara conectada a internet.

Haga clara su llamada de atención. Nuevamente, se trata de hacer que el espectador sepa que es vital para el proceso creativo y de comunicarle exactamente cómo y por qué deberían ayudar.

Consejos para el éxito del financiamiento masivo:

Identifique a sus aliados

El financiamiento masivo es un deporte de equipo. El éxito requerirá de la ayuda de sus amigos, familiares y de una red más amplia. Haga una lista de sus compañeros de equipo, incluidos los colaboradores directos, los contribuyentes financieros de alto impacto y las emisoras (contactos de prensa y líderes sociales) que pueden difundir su proyecto a círculos más amplios.

Crear un gran proyecto

Asegúrese de que su proyecto merezca su tiempo y la atención de otras personas. ¿Por qué es importante su proyecto para usted? Si su respuesta es lo suficientemente poderosa, resonará con otros.

Ser creativo con los bienes que ofrece a los financiadores

Estas compensaciones sirven como base para el intercambio, así que sea creativo al preparar las compensaciones. Tener varios puntos de precio efectivamente es clave para generar ingresos en su red. Los diferentes niveles de compensaciones permiten que todos aquellos que deseen estar involucrados participen en su campaña de financiamiento masivo, en función de sus medios financieros. \$20 es el precio más popular, \$75 es el promedio y el nivel de \$100 es a menudo el tercero más popular. Cada compensación debe ser divertida de leer y debe contribuir a su estilo como músico. Piense en lo que puede ofrecer más allá de lo obvio - es decir, si es un músico que puede hornear galletas, puede aprovechar sus habilidades culinarias para desarrollar





compensaciones originales.

Cebar la bomba

Como fue en el Jr. High School que nadie quiso ser el primero en la pista de baile; es igualmente cierto en el financiamiento masivo. Su primera ola de contribuciones demostrará que su proyecto tiene el ímpetu necesario para alcanzar su meta de recaudación de fondos. Antes de que su proyecto se ponga en marcha, pida a sus amigos y seguidores más cercanos que contribuyan anticipadamente.

Multiplicación

Después de asegurar su primera ola de contribuciones, contacte a círculos más amplios de amigos. Agradezca a los seguidores públicamente, a través de las redes sociales y celebre las etapas al pasarlas. Mantenga a sus conexiones hablando acerca de su progreso y aliéntelos a difundir las noticias a través de sus respectivas redes.

Atienda a la prensa

Una vez que su proyecto haya logrado el impulso, dele seguimiento con los radiodifusores mencionados anteriormente. Con la prueba social del apoyo de su red, su proyecto está listo para asumir un público más amplio.

[Artículo original: <https://cdbaby.com/campaigns/request-crowdfunding-guide.aspx>]