

CROWDFUND CAMPAGNE NATUURLIJK HEEL LEUK

Versie 1.0

10 juli 2019

Opdrachtgever

LEADER Weidse Veenweiden en Utrecht Oost
Natuurlijk heel Leuk
Petra Ekhardt en Nancy Rietveld

Behandeld door

Thijs van der Heijden
Ruben Tank

INHOUDSOPGAVE

Over ons	4
Leeswijzer	5
Vervolg	5
Crowdfunding model Kapitaal Lokaal	6
Doelstelling	7
Doelbedrag	7
Rewards	8
(Communicatie)doelgroepen en middelen	9
Roadmap	13
AIDA-Model	14
Planning	15
Communicatieplan	16
Fase #1 opstellen van de pitch	17
Fase #2 Crowdbuilding	18
Fase #3 Inner circle	19
Fase #4 Fans / bestaande netwerk	20
Fase #5 Crowd / doelgroepen	21
Fase #6 Post-campagne	22
Contact	25

OVER ONS

Kapitaal Lokaal is de naam van het in 2017 opgerichte crowdfundingplatform. Een platform dat niet landelijk, maar lokaal te werk gaat. Hierdoor is het voor geldgevers meer dan een goed rendement en voor de investeerders meer dan uitsluitend een financieringsmiddel.

Lokaal financieren is leuker door betrokkenheid bij de onderneming. Voor de geldvrager is het naast een financieringsmiddel ook een marketingmiddel dat kan bijdragen aan nieuwe lokale klanten en ambassadeurs.

In de afgelopen jaren is het voor MKB-bedrijven steeds uitdagender geworden om een krediet bij de bank te krijgen. Crowdfunding is hierdoor een serieus alternatief geworden en heeft in de afgelopen jaren een explosieve groei doorgemaakt.

Crowdfunding is het met een grote groep mensen ('de crowd') iets mogelijk maken. Kapitaal Lokaal richt zich op de financiering van gevestigde en startende ondernemers. Naast lokale betrokkenheid en een gunningsfactor, krijgen de investeerders een hoger rendement tegen verantwoorde risico's.

In de basis is crowdfunding een alternatieve wijze om een financieringsbehoefte in te vullen. Zonder bemiddeling van financiële intermediairs, maar door

middel van direct contact tussen investeerders en ondernemers gefaciliteerd wordt door een online platform zoals Kapitaal Lokaal. Zo bepaalt de geldgever zelf waar hij of zij geld in wil investeren. Veelal wordt crowdfunding naast een bancaire financiering ingezet.

Onderscheidende strategie

De concurrenten van Kapitaal Lokaal bewandelen qua marketing- en communicatiestrategieën merendeels hetzelfde pad: zo veel succesvolle (kwalitatieve) projecten realiseren in een zo kort mogelijke doorlooptijd. De financiering staat voorop en er is nauwelijks binding/interactie tussen de geldvragers en de geldnemers.

Kapitaal Lokaal doet het anders. Veel succesvolle (kwalitatieve) projecten realiseren in een zo kort mogelijke doorlooptijd is geen kernwaarde. Door het lokale karakter en lokale aanwezigheid is de organisatie betrokken en persoonlijk gericht. Liever meer reclame, betrokken klanten en ambassadeurs en positieve reuring dan een financiering rond binnen een uur met financierders die nauwelijks betrokken zijn bij de onderneming.



Ruben Tank
Ruben@kapitaallokaal.nl



Thijs van der Heijden
Thijs@kapitaallokaal.nl

LEESWIJZER

Bedankt voor jullie interesse en vertrouwen in Kapitaal Lokaal. Voor jullie ligt het plan dat is opgemaakt naar aanleiding van onze eerdere gesprekken waarbij wij middels het KL-Model informatie hebben ingewonnen.

Dit plan is de rode draad en basis van de crowdfundcampagne, maar is zeker niet statisch! Crowdfunding is geen on-way street waarbij je alleen maar zendt en precies weet wanneer de doelgroep over gaat tot investeren en wanneer ze fan van je bedrijf worden. Omdat je vanaf het eerste moment direct de conversatie aangaat met de doelgroep kan het anders lopen dan verwacht, wat helemaal niet erg is. Wanneer het anders loopt dan verwacht zullen wij jullie helpen bij het aanscherpen van de planning en het bijstellen van de koers.

Dit plan, opgesteld met onze marketing en financiële expertise, is helder, realistisch en direct implementeerbaar, waarbij uiteraard maximale impact centraal staat. Indien jullie nog vragen hebben naar aanleiding van dit plan, neem dan gerust contact op met Thijs van der Heijden of Ruben Tank.

CROWDFUNDING MODEL KAPITAAL LOKAAL

Het creëren van maximale impact middels crowdfunding vraagt om een goede voorbereiding. Je plan zal doordacht moeten zijn en in zijn geheel moeten kloppen. Zowel voor, tijdens als na de campagne. Er komt veel bij kijken om een project succesvol te maken.

Kapitaal Lokaal heeft een model ontwikkeld om ondernemers te helpen bij het maken van een doordachte crowdfundingstrategie. Het model geeft handvatten voor een succesvolle campagne met maximaal resultaat.





DOELSTELLINGEN

Bij Kapitaal Lokaal draait het om het creëren van betrokkenheid en lokale ambassadeurs. De financiering is niet ons enige doel. Het is belangrijk te beseffen dat crowdfunding een middel is om doelen te bereiken en nooit een doel op zich. Voor de huidige crowdfundcampagne hebben we onderstaande doelstellingen geformuleerd.

Doelstellingen:

- Naamsbekendheid creëren
- Fans / ambassadeurs creëren
- Doelgroepen betrekken bij opzet van de nieuwe manier van landbouw
- Mailadressen en volgers social media genereren
- Financiering van €100.000,-
- In contact komen met vrijwilligers voor het opknappen van de schuur en het verzamelen van materialen voor de bouw
- Oprichten van een groep vrijwilligers (beheer groep)
- Mensen in contact brengen met de natuur in de directe omgeving
- Aantrekken van 4 tot 6 medewerkers
- In contact komen met Wout van Eck om hem als ambassadeur te vragen
- Draagvlak creëren voor en mensen gedesinteresseerd maken voor de workshops en trainingen.
- Draagvlak creëren bij de buurt door hen enthousiast te maken en te betrekken bij het project.



DOELBEDRAG

Financieringsbehoefte: € 100.000,-

Eigen inbreng:	€ 10.000,-
Bank	€ 15.000,-
LEADER Aanvraag	€ 25.000,-
Gemeente	€ 25.000,-
Crowdfunding - donaties:	€ 10.000,-
Crowdfunding - rewards:	€ 15.000,-



Looptijd lening

Bank: 20 jaar (aflossing volgens annuïtair schema)

De rest van de financiering hoeft niet afgelost te worden en is ook geen lening.

Rente

Bank: 4% per jaar

Rewards

Voor de crowdfunding op rewards basis zullen investeerders wat terug moeten krijgen voor hun investering. Dit op basis van producten en diensten. Dit ook om een nog grotere betrokkenheid te realiseren bij de investeerders.

Als ambassadeur van 'Natuurlijk heel Leuk' ontvangen investeerders het volgende:

- Uitnodiging voor het investeringsfeest tijdens de 'opening'.
- Elk jaar op je verjaardag ontvang je een vrijkaartje voor een workshop/training naar keuze.
- Naamsvermelding in de schuur/hooiberg
- Een certificaat voor 1m2 bos per €100,-

Bij een investering vanaf €300,- ontvangen investeerders naast het bovenstaande ook:

- Prominentere vermelding.
- Mogelijkheid om 1x per jaar kosteloos gebruik te maken van de schuur/hooiberg.
- Adopteer je een boom.

(COMMUNICATIE) DOELGROEPEN EN MIDDELEN

Bij Kapitaal Lokaal draait het niet alleen om de financiering. Wij kijken verder dan de doelgroepen die mogelijk bereid zouden zijn om te investeren in dit project. Sommige doelgroepen wil je uitsluitend informeren over de plannen. Dit zodat zij reeds bekend zijn met het concept op het moment dat je tot sales overgaat. Doordat er al contact is geweest en de doelgroep is betrokken bij de realisatie staat de deur al op een kier en is het gemakkelijker om te verkopen. Ambassadeurs en influencers geven vertrouwen aan de doelgroep. Mogelijk wil je niet dat je vrienden op voorhand investeren in je plannen, maar zij kunnen bijdragen aan het bereik van de campagne door het te delen in hun netwerk. Bij Kapitaal Lokaal labelen wij de verschillende doelgroepen zodat duidelijk is met welk doel je deze groep kunt benaderen.



Investeren

Deze doelgroep willen we laten investeren in het project.



Informeren

Deze doelgroep willen we informeren over de plannen. Dit om hen mee te nemen in het proces en na realisatie over te kunnen gaan tot verkoop.



Delen

Deze doelgroep vragen we bij te dragen aan het project door het massaal te delen in hun eigen netwerk. Zo kunnen zij informatie over het project delen met hun databestanden, social media of andere communicatiemiddelen.



Influencers

Deze doelgroep vragen we actief als ambassadeur op te treden. Dit doen ze door het project te delen, er positief over te praten, hun netwerk aan te schrijven en er actief mee naar buiten te treden.



Hulp

Deze groep willen we inzetten voor hun specifieke expertise. Durf te vragen aan de crowd.

Familie & vrienden

- Oud klasgenoten
- Collega's werk
- Verenigingen en hobby's
- Utrecht
- Wijk bij Duurstede
- Vrienden en familie
- Social media
- Whatsapp
- Face-to-face



Fase #3 Inner circle

De buurt

- Via gemeente adressen opvragen
- Mailing op de post of langs brengen
- Informatiebijeenkomst organiseren



Betrokkenen / relaties

- Via landingspagina
- Mailadressen
- Re-Marketing
- Display marketing



Horeca en recreatie ondernemers in Wijk bij Duurstede

- Lijst met recreatie- en horecabedrijven
- Direct mailing



Fase #4 Fans / bestaande netwerk

Inwoners Wijk bij Duurstede

- Facebook adwords
- Persbericht
- Via-via
- Online communities



Gemeente Wijk bij Duurstede

- Aanschrijven / benaderen
- Wethouders Willem Joustra, Wil Kosterman en Hans Marchal
- Burgemeester (Albertine van Vliet-Kuiper)



Leveranciers & Partners

- Accountant
- Leveranciers van materialen
- Kapitaal Lokaal



- Partner voor verzekeringen
- Notaris voor oprichting
- Bouwbedrijf
- Leader

Provincie Utrecht



- Persbericht
- Facebook ads
- Narrow casting / Tijdschriften / Weekbladen
- Online communities

Natuur liefhebbers



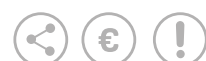
- Social Media
- Social influences
- Online communities
- Discussie fora
- Beurzen
- Tijdschriften

Cultuur zoekers



- Social Media
- Social influences
- Online communities
- Discussie fora
- Beurzen
- Tijdschriften

Wandelaars



- Social Media
- Social influences
- Online communities
- Discussie fora
- Tijdschriften
- Spandoek op de locatie plaatsen

Toeristen Wijk bij Duurstede



- VVV's
- Flyers bij locale horeca en toeristische plekken

Fietsliefhebbers



- Knooppunten
- Fietsroutes

Netwerkclubs

- Ondernemersvereniging Wijk bij Duurstede (OKW)
- Lions
- De Wijkse Rotaryclub



Kinderen

- Scholen aanschrijven
- Workshop geven tijdens een educatie-dag of buitenspeel-dag
- Posters ophangen
- Flyers voor hun ouders meegeven.



Sporters

- Mail sturen naar alle verenigingen
- Posters bij sportverenigingen ophangen



Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt

- Aanschrijven van organisaties
- Ouders van kinderen met een afstand tot de arbeidsmarkt
- Aanschrijven van gemeente ambtenaren
- Afspraak maken met WMO organisaties



UWV

- Afspraak maken
- Flyers achter laten
- Poster ophangen



Huisarts

- Afspraak maken



Stagiaires

- Via Scholen
- Via communities over stageplekken
- Stageplekken aanbieden van social media
- Stageplekken aanbieden via vacature-websites



AIDA-MODEL

Wanneer een klant een product niet kent, zal hij of zij het niet aanschaffen. De aandacht van de klant wordt steeds schaarser. Het is daarom van belang om de aandacht van de klant te trekken en deze vast weten te houden. Door diverse doelgroepen mee te nemen in een bepaald proces kun je hen aanzetten tot koop. Kapitaal Lokaal maakt hierbij gebruik van het AIDA-model. Door in alle communicatie uitingen de onderstaande stappen te doorlopen zorgen we voor maximale impact op de doelgroep.

Attention

Ten eerste moet de attentie of aandacht van de (potentiële) klant worden getrokken. Dit wordt vaak omschreven als awareness (bekendheid). Het doel van deze fase is de aandacht van de consument te krijgen.

Interest

Interesse opwekken (belangstelling creëren) is de volgende stap in het proces. Het doel is om de klant te wijzen op de positieve aspecten van het product of merk. De klant moet geïnteresseerd raken door de unieke kenmerken van het project.

Desire

Verlangen, drang of voorkeur is de derde stap. Hierbij krijgt de klant een voorkeur voor het product/dienst/bedrijf. Vaak is de communicatie erop gericht de (potentiële)klant ervan te overtuigen dat het project waardevol is en bijdraagt aan iets unieks.

Action

Actie is de laatste fase van het AIDA-model. Het doel van deze fase is de (potentiële) klant te bewegen het product te kopen of de dienst af te nemen. De consument moet de gelegenheid hebben actie te ondernemen om het product te bemachtigen.



ROADMAP

A

Landingspagina

Doel: leads/mailadressen verzamelen

B

Social Media - inclusief ChatBot

Doel: leads/mailadressen verzamelen

C

Crowdfunding

Doel: financiering, naamsbekendheid en ambassadeurs

D

Start online verkoop workshops en trainingen

Doel: Eerste kaarten voor de workshops en trainingen van 'Natuurlijk heel Leuk' verkopen

E

Opening Voedselbos en hooiberg

Doel: Knallende start maken, groot maken.

F

Diverse acties

Doel: Doorlopende omzet genereren en blijven groeien. Tevens mogelijk serial crowdfunding inzetten.

A

I

D

A

PLANNING

Weeknummer

34

Uitwerken plan

Alles start met een goed plan en een goed verhaal. Wat wil je een bezoekerscentrum

37

Landingspagina online

Door middel van een landingspagina kun je jouw verhaal vertellen, interesse wekken en gegevens verzamelen van geïnteresseerden.

<39

Crowdfundcampagne voorbereiden

In enkele weken tijd zullen we de campagne voorbereiden. Een goede voorbereiding is het halve werk!

37-39

Crowdbuilding

In deze periode beginnen we met het opwekken van nieuwsgierigheid bij diverse doelgroepen. De landingspagina onder de aandacht brengen zodat mensen zich zullen inschrijven voor de nieuwsbrief.

40-41

Inner crowd

De pitch zal voor een selecte groep bereikbaar zijn. Zij hebben een voorkeurspositie en kunnen eerder investeren dan de andere doelgroepen. Tevens kan deze doelgroep met feedback komen om de pitch nog beter te maken.

42-46

Crowdfundcampagne openbaar

De pitch wordt openbaar gezet en diverse (communicatie) doelgroepen worden benaderd volgens planning.

48

Lening uitgeboekt

Wanneer het project succesvol is gefund wordt de lening twee weken later uitgeboekt zodat de ondernemer over het vermogen beschikt.

10

Start kaartverkoop

Doel: Eerste kaarten voor het bezoekerscentrum verkopen.

15

Opening belevingscentrum

Op 10 april 2020 zal de investeringsdag en opening plaatsvinden.

Zie volgende pagina voor details

COMMUNICATIEPLAN CROWDFUND CAMPAGNE

#1

Fase #1 opstellen van de pitch

Week 34 t/m 38 (19 augustus t/m 23 september)

#2

Fase #2 Crowdbuilding

Week 37 t/m 39 (9 t/m 29 september)

#3

Fase #3 Inner circle

Week 40 & 41 (30 september t/m 13 oktober)

#4

Fase #4 Fans / bestaande netwerk

Week 42 & 43 (14 t/m 27 oktober)

#5

Fase #5 Crowd / doelgroepen

Week 44 & 46 (28 oktober t/m 10 november)

#6

Fase #6 Post-campagne

Doorlopend

[illegible]

Fase #1

OPSTELLEN VAN DE PITCH

Week 34 t/m 38 (19 augustus t/m 23 september)

Foto's

- 1 project header
- 1 foto van de ondernemers
- Diverse sfeerbeelden voor in de Pitch

Video's

- Trailer (filmpje) wat doet het 'Natuurlijk heel Leuk'
- Video tussenstand (de voorbereiding)
- Bedankfilm bij een succesvolle campagne (de voorbereiding)

Tekst

- Het plan
- Financieel

Doel:

- Goed voorbereid van start gaan;
- Rust tijdens de campagne;
- Het maximale uit je campagne halen;
- Plan compleet maken en zorgen dat je geen (communicatie) doelgroepen vergeet.

Tips:

- Alle communicatiemiddelen uitwerken zodat deze klaar liggen. Denk hierbij goed na over de 'tone of voice';
- Lijst opstellen met mensen die je wilt spreken;
- Lijst met mediapartners opstellen;
- Whatsapp verzendlijsten aanmaken;
- Middelen en communicatieplan vaststellen, voorbereiden en uitwerken;
- Adressen verzamelen;
- Communicatiemiddelen gereed maken;
- Content schrijven;
- Social media inrichten;
- Nieuwsbrief MailChimp inrichten.

Fase #2

CROWDBUILDING

Week 37 t/m 39 (9 t/m 29 september)

Volgende doelgroepen actief informeren over de crowdfundcampagne:

- Familie & vrienden
- De buurt
- Betrokkenen / relaties
- Horeca en recreatie ondernemers in Wijk bij Duurstede
- Inwoners Wijk bij Duurstede
- Gemeente Wijk bij Duurstede
- Leveranciers & Partners

Chatbot

- Facebook

Landingspagina

- Nieuwsbrief module
- Google Tag Manager (Pixels en analytics)

Doel:

- Interesse wekken;
- Mailadressen verzamelen.
- Inschrijvingen Kapitaal Lokaal realiseren (geïnteresseerde investeerders);
- Actieve volgers op social media realiseren.

Tips:

- Geef Kapitaal Lokaal toegang tot je Social Media;
- Maak gebruik van de kennis van Kapitaal Lokaal. Kom je ergens niet uit, durf te vragen;
- Geef niet teveel informatie prijs aan je doelgroep tijdens deze fase. Licht een tipje van de sluier op en laat hen volgen via social media voor meer informatie;
- Stuur actief aan op nieuwsbrief inschrijvingen;
- Sla zoveel mogelijk data op middels pixels en cookies. Mogelijk kun je deze data later goed gebruiken;
- Houd de media nog op afstand. Deze komen later pas aan bod;
- Benoem je plannen bij alle afspraken en bijeenkomsten die je hebt totdat je online gaat met de crowdfundcampagne;
- Maak een overzicht van belangrijke influencers (invloedrijke mensen, bloggers, journalisten, experts, enz.);
- Laat via diverse kanalen weten dat je bezig bent met de voorbereidingen en geef ze een kijkje achter de schermen.

Fase #3

INNER CIRCLE

Week 40 & 41 (30 september t/m 13 oktober)

Volgende doelgroepen informeren over de investeringsmogelijkheid (met voorkeurspositie):

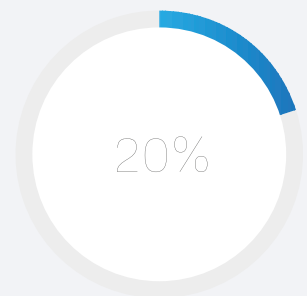
- Familie & vrienden
- De buurt
- Betrokkenen / relaties

Doel:

- Feedback ontvangen van een belangrijke doelgroep;
- Een bepaalde doelgroep extra belangrijk laten voelen;
- De teller van de 0% afhelpen.

Tips:

- Contact behouden met inner circle om (actief) feedback in te winnen;
- Zoveel mensen, zoveel meningen. Haal je kracht uit positieve reacties;
- Implementeer feedback pas wanneer je vaker hetzelfde hoort;
- Pitch waar nodig aanpassen;
- Bereid de fans en het bestaande netwerk alvast voor;
- Houd goed bij wie al wel en wie (nog) niet hebben geïnvesteerd;
- Bedank de mensen die hebben geïnvesteerd persoonlijk voor hun bijdrage.



Fase #4

FANS / BESTAANDE

NETWERK

Week 42 & 43 (14 t/m 27 oktober)

Volgende doelgroepen informeren over de online gang van het project:

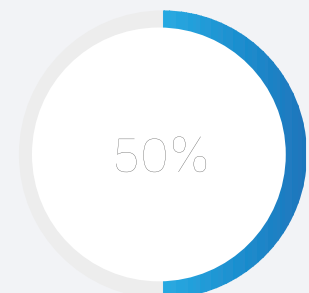
- Horeca en recreatie ondernemers in Wijk bij Duurstede
- Inwoners Wijk bij Duurstede
- Gemeente Wijk bij Duurstede
- Leveranciers & Partners

Doel:

- Fans maken van bestaande netwerk;
- Groot bereik realiseren middels bestaande en nieuwe netwerk;
- Bestaande netwerk betrekken bij je plannen;
- Zoveel mogelijk investeerders.

Tips:

- Vraag inner circle actief bij te dragen aan een groot bereik;
- Eigen bericht social media (Facebook, Instagram en Update LinkedIn);
- LinkedIn bedrijfspagina starten en 'Experience' tekst toevoegen;
- Facebook bedrijven pagina bijwerken en mensen uitnodigen;
- Omslagfoto Facebook aanpassen;
- Actief netwerk vragen om te delen;
- Whatsapp verzendlijsten en groepen;
- Persoonlijke messaging LinkedIn;
- Delen berichten KL op alle social media (LinkedIn, Facebook en Twitter);
- Deel mijlpalen en vier deze (De eerste 20%, 30%, enz.);
- Benader zoveel mogelijk mensen persoonlijk.



Fase #5

CROWD / DOELGROEPEN

Week 44 & 46 (28 oktober t/m 10 november)

Volgende doelgroepen informeren over het project.

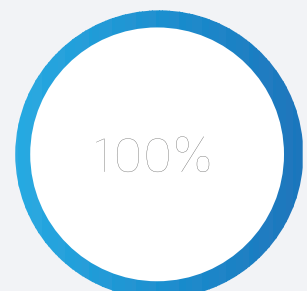
- Provincie Utrecht
- Natuur liefhebbers
- Cultuur zoekers
- Wandelaars
- Toeristen Wijk bij Duurstede
- Fietsliefhebbers
- Netwerkclubs
- Kinderen
- Sporters
- Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt
- UWV
- Huisarts
- Stagiaires

Doel:

- Naamsbekendheid vergroten;
- Maximale reuring realiseren;
- Doelbedrag halen.

Tips:

- Houd een informatiebijeenkomst waar je genodigden en pers uitnodigt;
- Laat mensen weten dat dit de allerlaatste kans is om mee te doen;
- Benader ook de doelgroepen die je in een eerder stadium hebt bericht;
- Ga voor maximale zichtbaarheid in alle communicatiemiddelen;
- Wordt de campagne genoemd door een medium, blogger of bedrijf? Deel het;
- 80% bereikt? Zet de eindsprint in. Maak een video en deel het succes.



Fase #6

POST-CAMPAGNE

Doorlopend

Fans behouden

- Investeerders informeren en betrekken bij project
- Extra aandacht geven aan investeerders
- Maandelijks rente en aflossing voldoen

Doel:

- Het succes groots uitdragen om positieve reuring te realiseren.
- Investeerders op laten treden als ambassadeurs;
- Omzet verhogen;
- Investeerders bijzonder laten voelen.

Tips:

- Campagne succesvol gefund? Vier het uitbundig;
- Bedank alle investeerders op een ludieke manier;
- Benader de media waarmee je contact hebt gehad over het succes;
- Investeerders doorlopend blijven informeren;
- Maandelijks KL informeren over een geschikte omschrijving voor de overboeking aan investeerders;
- Ondernemen en groeien met je bedrijf.

Wij kijken uit naar het
creëren van betrokkenheid en
ambassadeurs voor
jullie plan.

VAN INVESTEERDERS NAAR AMBASSADEURS



Kapitaal Lokaal B.V.

Deken Hooijmansingel 4
7141 EC Groenlo

Info@kapitaallokaal.nl
0544-782400

Kapitaal Lokaal B.V. heeft een ontheffing ontvangen van de AFM voor het bemiddelen in opvorderbare gelden als bedoeld in artikel 4:3, vierde lid van de WFT.

Alhoewel wij dit document met de meeste zorgvuldigheid hebben samengesteld, moeten wij een voorbehoud maken voor eventuele omissies. Er zijn aan dit document geen rechten te ontlelen.