



MARKETING COLLABORATIF : LE CROWDFUNDING ET LA LEVÉE DE FONDS

420 € HT (tarif inter) | REF : WEB104
TARIF SPÉCIAL : particuliers et demandeurs d'emploi

Monter une campagne de crowdfunding (ou financement participatif) autour d'un projet.

PROGRAMME

Initiation au crowdfunding

- Définition.
- Histoire.
- Chiffres-clés.
- Les différentes formes de crowdfunding.
- Point sur la fiscalité.

La préparation d'une campagne

- Les prérequis et la définition de l'objectif financier.
- Les outils méthodologiques.
- Le choix de la plateforme.
- Le choix du calendrier.
- Préparer sa communication.

La construction de la page de campagne

- Le plan d'une page de campagne .
- La vidéo .
- Remplir sa page (exercice pratique) .
- L'articulation du texte et des images .
- Les contreparties (exercice pratique).

Etude de cas en groupe

- Analyse de 2 à 3 pages de campagne.
- Gestion de l'animation d'une campagne.

Animer sa campagne

- L'observation des flux .
- Le timing des cercles.
- L'utilisation des réseaux sociaux.
- Les outils des plateformes : actualités et commentaires.
- Dépasser son objectif, Gérer la fin de la campagne.

Travaux pratiques

- Etude de cas par équipe de deux : gestion de l'animation d'une campagne.
- Trucs et astuces pour aller plus loin.



1

JOURS

7

HEURES

OBJECTIFS

Apporter les connaissances nécessaires pour réussir sa campagne de crowdfunding

PUBLIC | PRÉREQUIS

PUBLIC

Community manager, chefs de projet

PRÉREQUIS

Aucun

INFOS PRATIQUES

HORAIRES DE LA FORMATION

de 9 h 00 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h 00

MÉTHODOLOGIE

PÉDAGOGIQUE

Théorie | Cas pratiques | Synthèse

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation qualitative des acquis tout au long de la formation et appréciation des résultats

DATES ET LIEUX

Aucune session ouverte