

Crowdfunding

Kansen en Valkuilen voor Culturele Instellingen

Gemma Bottegal - Rijksmuseum Twenthe

RIJKSMUSEUM TWENTHE



Thomas Gainsborough
Landschap met schapen (ca. 1745)



Rijksmuseum Twente - Enschede



Lisette Pelsers, directeur

Crowdfunden voor Gainsborough

- Totaal benodigd bedrag: €377.800
- Vereniging Rembrandt: €200.000
- VSB Fonds/Mondriaan Stichting: €140.000
- Crowdfunding: €37.800



Crowdfunden voor Gainsborough

Wat Rijksmuseum Twenthe heeft gedaan

- ▶ Vrienden: kaart met projectbeschrijving naar adressenbestand (1200 leden) met bankrekeningnummer Stichting Rijksmuseum Twenthe Fonds
- ▶ Paypal: aanmaken van een account en het plaatsen van een donatiebutton op de website
- ▶ Bankrekeningnummer vermelden op website, ook op Engelstalige site met IBAN nummer
- ▶ Persoonlijke donaties via envelop bij entreebalie
- ▶ Persbericht, Social Media, Website
- ▶ Na afloop: onthulling/opening voor donateurs



Crowdfunden voor Gainsborough

Wat Rijksmuseum Twenthe NIET heeft gedaan

- ▶ Een uitgebreid businessplan opstellen
- ▶ Een uitgebreid marketingplan opstellen
- ▶ Een grote som geld spenderen aan marketing, promotie, etc.
- ▶ Veel tijd investeren



Waarom Crowdfunden?

- ▶ Je kunt een project ondernemen of iets aankopen dat je anders nooit had kunnen uitvoeren/aankopen
- ▶ Je versterkt je maatschappelijke positie (je draagt iets bij aan de samenleving)
- ▶ Je versterkt banden met je achterban
- ▶ Jouw instelling krijgt positieve aandacht in de media
- ▶ Het voelt goed om te zien hoeveel mensen jouw instelling een warm hart toedragen

Past Crowdfunding bij jouw project?

- ▶ Wie is de doelgroep van het project? Wie heeft baat bij het nieuwe product/dienst?
- ▶ Heeft het product/dienst toegevoegde waarde voor de achterban/donateurs?
- ▶ Wie is de achterban van jouw instelling?
- ▶ Hoe kan je jouw achterban het beste bereiken?
- ▶ Wat is het benodigde bedrag?

Crowdfunden in 12 stappen

Stap 1: Zoek een aantal sponsors en fondsen om een groot deel van het project te laten financieren

Stap 2: bepaal welk bedrag je nodig hebt om het project te laten slagen (na aftrek bijdragen sponsors, fondsen, etc.) en bepaal een einddatum voor het project

Stap 3: bepaal je achterban: wie heeft een hart voor het project?

Stap 4: richt je voorzieningen in: Paypal, bankrekening, spaarpot, etc.

Stap 5: controleer rechten en plichten

Stap 6: bereik je achterban: direct mailing, internet, social media, pers, etc.

Stap 7: Plaats een thermometer waarop je aangeeft hoeveel geld er al binnen is en hoeveel er nodig is (website, maar misschien ook eentje in je bibliotheek)

Stap 8: houd mensen wekelijks op de hoogte via pers, social media, etc.

Stap 9: wees bereikbaar voor sponsors, fondsen, pers, maar ook donateurs

Stap 10: Maak de resultaten bekend via pers, social media, website, etc.

Stap 11: nodig donateurs uit voor een avond/middag: presentatie project en dankwoord

Stap 12: Houd donateurs op de hoogte van de voortgang /uitvoering van het project

CASUS: Wijk Pathmos in Enschede

**Pathmos
Stevenfenne
iedereen mag
meedoen**

ps:doen
werken aan pathmos en stevenfenne





El Sistema is a tested model of how a music program can both create great musicians and dramatically change the life trajectory of hundreds of thousands of a nation's neediest kids.

Casus: Muziek in de wijk Pathmos

- ▶ Wie is de doelgroep van het product/dienst?
- ▶ Heeft het product/dienst toegevoegde waarde voor de gemeenschap/achterban?
- ▶ Wie is de achterban van jouw instelling?
- ▶ Hoe kan je jouw achterban het beste bereiken?
- ▶ Wat is het benodigde bedrag?
- ▶ Wanneer is de sluitingsdatum?
- ▶ Plan van aanpak - wat heb je nodig en hoe ga je het aanpakken (12 stappen)
- ▶ Wat ga je doen als het geld binnen is?

