

e-book #2



COMO CRIAR AS CONTRAPARTIDAS DO SEU PROJETO?

incentiv
.me

SUMÁRIO

- **Introdução**
- **Seja criativo na hora de elaborar as recompensas**
- **Prometa o que você pode cumprir**
- **Elabore recompensas para todo tipo de incentivador**
- **Exclusividade sempre**
- **A regra de ouro**

INTRODUÇÃO

Você sabia que as recompensas do seu projeto são como uma engrenagem do financiamento coletivo?

Antes de tudo, você precisa saber que **as recompensas servem para atrair e retribuir quem utiliza leis de incentivo para investir no seu projeto.**

Normalmente, as recompensas são produtos/serviços criativos que funcionam como contrapartidas ao incentivo: reconhecimento, premiações e gratificações pela contribuição dada ao projeto.

Além de tudo, elas influenciam – e muito! – no valor que o incentivador escolhe doar.

Na Incentiv.me cada recompensa está associada a um valor de incentivo, formando um “menu de recompensas” em valores crescentes. A criação, produção e entrega das mesmas são de responsabilidade dos empreendedores.

Mas, para facilitar essa elaboração, **nós separamos 5 dicas para que suas recompensas sejam mais inovadoras** e atraiam incentivadores com facilidade!

Confira:



“SEJA CRIATIVO NA HORA DE ELABORAR AS RECOMPENSAS”

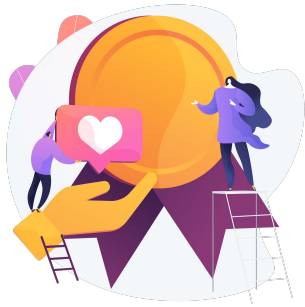
Sim, é preciso criar uma recompensa que seja impactante. No entanto, isso pode levar tempo, então.... Solte sua imaginação!

Normalmente, as recompensas possuem três categorias:

Com isso em mente, o ideal é você se juntar ao time e pensar na causa do projeto, em seus objetivos e também no problema que ele ajuda a resolver. Depois reflita sobre as possibilidades de recompensa.

Por exemplo: A proposta do seu projeto é levar o esporte, neste caso o tênis, para crianças em situação de vulnerabilidade social da sua região.

Que tal oferecer uma bola de tênis autografada por um ídolo do esporte que se identifica com a causa? (Recompensa Concreta). Ou então, presentear o incentivador com o autógrafo de uma criança beneficiada pelo projeto – talvez um dia ela se torne um atleta, não é? (Recompensa Simbólica).



“ASSOCIAR O NOME DO PROJETO A UMA FAIXA DE RECOMPENSAS”

Além disso, **outra boa dica é usar termos relacionados ao seu projeto como nome das faixas de recompensa.** Um exemplo são as cotas do projeto VI FMCB.

Para criar uma identidade com o próprio projeto, a equipe utilizou os termos da dinâmica musical, que indicam a intensidade sonora que o compositor faz numa partitura. Legal, né?

Não poupe sua criatividade e lembre-se:

É importante que as recompensas tenham valor afetivo, conectem as pessoas ao projeto e sejam atraentes para o incentivador!



PROMETA O QUE VOCÊ PODE CUMPRIR

A liberdade de usar a criatividade na hora de pensar nas recompensas do projeto é necessária, mas você deve ter em mente que as recompensas são promessas públicas que o projeto faz. Em outras palavras, **só prometa recompensas que poderão ser entregues ao final do projeto.**

Uma das dicas mais importantes é: Faça um planejamento.

O planejamento é uma etapa essencial, pois evita que você gaste dinheiro do projeto para custear a confecção de recompensas ou, ainda pior, precise cancelá-las.

Então, após pensar em cada uma das recompensas, você deve calcular o custo médio de cada produto para aplicá-lo no valor de cada cota. Como resultado disso, você se manterá dentro do orçamento.

Por fim, pesquise também o tempo que cada produto leva para ficar pronto e qual é o tipo de entrega (Correios ou transportadora) mais adequado para o seu projeto.

É importante cumprir os prazos, pois isso mostra que você tem responsabilidade e o patrocinador pode voltar a incentivar outros projetos seus. Além disso, todos os investidores têm o direito de cobrar as contrapartidas prometidas.

Portanto, **planeje muito bem as recompensas do seu projeto e garanta que você consegue entregar tudo o que oferecer.**



ELABORE RECOMPENSAS PARA TODO TIPO DE INCENTIVADOR

Agora, chegou o momento de expandir ainda mais o número de investidores. Afinal, pessoas físicas também podem patrocinar projetos.

É preciso pensar com carinho sobre o que oferecer em cada faixa de valor de **recompensa**, pois, de acordo com o Retrato do Financiamento Coletivo no Brasil, 53% dos incentivadores afirmaram que as recompensas são importantes para definir qual será o valor do apoio para o projeto.

Por exemplo, se o seu projeto vai viabilizar um produto físico (livro, CDs) ou um evento (festival, peça de teatro ou filme), é natural que esses itens estejam entre as recompensas possíveis.

No entanto, nem todos os incentivadores possuem recursos para contribuir com a recompensa que garante uma unidade ou poderão comparecer ao evento promovido. Por isso, **é importante agradecer todos os incentivadores.**

Uma pesquisa realizada pelo Catarse mostrou que a faixa mais popular é entre R\$ 20 e R\$ 29, seguida por R\$ 50 a R\$ 59.

Essas faixas de recompensas são fundamentais para qualquer projeto, pois, na primeira cota, estão os incentivadores que querem fazer parte daquela causa e, na segunda, estão as pessoas que investem um pouco mais no projeto e querem um retorno concreto dele.

Um outro destaque é a cota que varia entre R\$ 100 e R\$ 109, em que estão as recompensas concretas, só que de maior valor. Essa faixa deve ter um produto que também seja simbólico com a causa do projeto já que costumam ser apreciados e merecem toda a sua atenção no planejamento da campanha.



EXCLUSIVIDADE SEMPRE

Que tal limitar as recompensas?

A vantagem é que, além de torná-las mais exclusivas, isso pode facilitar a entrega e a previsão de custos de algumas das ofertas, principalmente aquelas que em grande volume seriam muito trabalhosas ou simplesmente inviáveis.

Além disso, caso necessário, você poderá aumentar ou diminuir o limite das contrapartidas disponíveis ao longo do projeto.

Optando por limitar a recompensa, você terá que informar qual o número máximo de incentivadores que podem escolhê-la. Quando esse limite for atingido, a recompensa será esgotada e não estará mais disponível para nenhum novo incentivador.



A REGRA DE OURO

Agora que você sabe de tudo isso, basta avaliar as faixas de recompensa e o produto-experiência oferecido em cada uma delas.

Então, pergunte-se: “Eu compraria esta recompensa?” e “Ela vale o valor de contribuição que estou sugerindo?”. Se a resposta for sim, então seu projeto será um sucesso!!

Veja algumas sugestões para agradar todo tipo de incentivador:

- **Cartão Postal;**
- **Buttons;**
- **Adesivos;**
- **Fotografias;**
- **Imãs de geladeira;**
- **Camisetas;**
- **Carimbos;**
- **Original de letra, livro ou desenho;**
- **Aulas de workshops;**
- **Relatório do projeto.**



A **Incentiv.me** acredita na sua ideia e está disposta a te ajudar nessa missão! Por isso, se você tiver alguma dúvida ou dificuldade, entre em contato com a nossa equipe.

Podemos te ajudar nessa etapa tão importante.

Nós temos um time de profissionais que ficarão felizes em fazer do seu projeto um sucesso!

Com carinho, equipe incentiv.me

