

Inhoud

» Lijst van tabellen, figuren en schema's	11
» Voorwoord	15

HOOFDSTUK I

Crowdfunding in de wereld 17

» Inleiding	17
» Crowdfunding is zo oud als de straat	17
» Crowdfunding is zo nieuw als de laatste asfaltlaag	18
» Essentie van crowdfunding	18
» Vier traditionele crowdfundingvormen	18
» Tweeëntwintig crowdfundingmodellen	20
› Threshold pledge model of het all-or-nothing model	20
› All-you-can-get (or take) model	21
› All-you-can-take-regularly model of het permanent order model	21
› Cap and floor model	22
› Micro-lending model	22
› Holding model	22
› Investment club model	22
› No selection model	23
› Selection model	23
› Professional investors or business angels driven model	23
› Bank aligned model	23
› Gifts only model	23
› Gifts against surprise/another gift model	24
› Pre-sales model	24
› Fully open model	24
› Semi-open model	25
› Closed model	25
› Nude money platform	26
› Dressed money platform	26
› All value added platform	26
› No intermediary platform of het match-making platform	27
› Intermediary platform	27
› Combinaties van modellen of platformen	27

» Crowdfunding in de wereld – volumes 2015	28
» Crowdfunding in Europa – volumes 2015	28
» Crowdfunding tegenover andere fenomenen	38
» Rollen van crowdfundingplatformen	38
» Grootste crowdfunders ter wereld?	41
» Best practice inzake reward based crowdfunding	41
» Best practice inzake renteloze leningen voor crowdfunding aan ngo's	41
» Crowdfunding tegenover vrijwilligerswerk?	42
» Hoe werkt dat dan eigenlijk voor degene die geld wil krijgen?	42
» Hoe werkt dat dan eigenlijk voor degene die geld wil geven?	43
» Wat kan er misgaan als je een project indient bij een crowdfunder?	43
» Wat kan er misgaan als je stort bij een crowdfunder in een project?	44

HOOFDSTUK II

Crowdfunding in België **45**

» Inleiding	45
» Spelers (alfabetisch) in België vanop Belgische platformen	45
» Wie wordt er aangetrokken als investeerder/gever/ lener door crowdfunding in België?	56
» Crowdfunding motivations UG n.d.	56
» The New Consumer Barometer 2014	58
» Philippe Knaepen en co ... 2015	59
» KBC en Ivox 2016	59
» Wie kent duidelijk crowdfunding (nog) niet (genoeg) in 2014-2015?	61
» Wie kent duidelijk crowdfunding (nog) niet (genoeg) in 2016?	62
» Volumes in crowdfunding in België	64
» Voor welke bedragen per inwoner?	67
» Voor welke sectoren?	67
» Tegen welke kosten?	68
» Waarom de Belgische crowdfunding (nog) niet echt grote cijfers haalt?	70
» Naar een Belgische beroepsvereniging voor crowdfunding?	73
» Q-label van Belgische oorsprong	74

HOOFDSTUK III

De Belgische crowdfunders voor non-profit **81**

» Inleiding	81
» Belgische crowdfunders gerangschikt volgens hun aard	81
» Belgische crowdfunders gerangschikt volgens marktaandeel	81

» Belgische crowdfundingers gerangschikt volgens succesratio (aantal volledig gefinancierde dossiers/aantal op de site toegelaten dossiers)	83
» Praktijkfiches	83
» Belgische crowdfundingers in een notedop	86
» Fiche van angel.me	86
» Fiche van Angel4me	89
» Fiche van APPSFUNDER	91
» Fiche van BeFund	95
» Fiche van Boekensteun	99
» Fiche van Crofun	102
» Fiche van CROWD'IN	109
» Fiche van CrowdAngels	112
» Fiche van Crowdfunding Gent	116
» Fiche van Crowdgirls	121
» Fiche van Dono	126
» Fiche van Ekifin	130
» Fiche van FilmAngel	136
» Fiche van Finicrowd	139
» Fiche van Gingo	144
» Fiche van Growfunding	147
» Fiche van Hello Crowd!	151
» Fiche van Idigap	157
» Fiche van de combinatie KOALECT en IHECS UNIVERSITY journalism and communication	160
» Fiche van Koalect	164
» Fiche van Koning Boudewijnstichting	169
» Fiche van Planidoo	191
» Fiche van Qyaros	193
» Fiche van Rising Track	198
» Fiche van Sandawe	202
» Fiche van SMart	207
» Fiche van Socrowd	210
» Fiche van Values Crowdfunding	214
» Fiche van World of Crowdfunding	218
» Fiche van YEEE HAAA	222
» Belgische crowdfundingers gerangschikt volgens onze evaluaties	228

HOOFDSTUK IV

Internationale crowdfundingers voor non-profit actief in België of in het Nederlands **231**

» Inleiding	231
» Internationale crowdfundingers actief in België of in het Nederlands in een notedop	232
» Fiche van Babeldoor	232
» Fiche van Kickstarter	234

▶ Fiche van KissKissBankBank	237
▶ Fiche van Lilo	240
▶ Fiche van Octopousse	243
▶ Fiche van Ulule	245

HOOFDSTUK V

Crowdfunding, faciliterende factoren	249
» Inleiding	249
» Groep één: de faciliterende factoren die te maken hebben met de projectindieners	249
▶ Netwerk van de geldzoekende	249
▶ Start-up	250
▶ Hoogte en diepte van de motivatie van de investeerder zelf	250
» Groep twee: het project	251
▶ Gepercipieerde kwaliteit van het project	251
▶ Gepercipieerde succes van de concrete crowdfundingoperatie	251
▶ Perceptie van 't verkeerde doel/verkeerde methode versus het juiste doel/ juiste methode	252
» Groep drie: de structuur van de aangeboden deal	252
▶ Grootte van het ticket	252
▶ Bill-it-all-or-give-it-all	252
▶ Toegankelijkheid van en de taal van het dossier	253
▶ Bruikbaarheidsgraad van de hoofdlijn/slogan voor de crowdfunding	253
▶ Grootte van de beloning of reward bij reward based funding	253
▶ Geven van concrete antwoorden op concrete vragen	254
» Groep vier: de site	255
▶ Ervaring van het platform	255
▶ Specialisatie van het platform	255
▶ Site met vele aanbieders en vele geldschietters	258
▶ Levensfase en focus van de site	260
▶ Brand en reputatie van de site	260
▶ Juiste site kiezen voor jou en voor je project	261
▶ Bestaan van een verzekering (op de site) tegen fraude of misbruiken	261
▶ Medewerking van betaalschema's die vertrouwen inboezemen	262
» Groep vijf: de band tussen de site, het project en de projectindieners	263
▶ Juistheid van de gekozen weg	263
▶ The power of a good and complete plan: niet correct plannen versus wel correct plannen	263
▶ Niets aanpassen tijdens de campagne of flexible response strategie	264
▶ Alles alleen willen blijven doen ... versus ... samen ervoor gaan ...	265
» Groep zes: de band tussen de projectindieners en de investeerders/gevers	265
▶ The power of storytelling	265
▶ Geld versus marketingstrategie	266
▶ Geografische nabijheid van geldschietters	266

▶ Investeerders, schenkers, uitleners naar waarde inschatten/correct bedanken dan wel niet	267
▶ Niet opvolgen versus wel opvolgen	267
▶ Neem de tijd voor je zaakjes	268
▶ Look and feel moet 100% zijn	268
▶ Tijdig leveren wat je beloofde	269
▶▶ Groep zeven: de omgeving	270
▶ Wetgeving, wetgeving, wetgeving ...	270

HOOFDSTUK VI

Crowdfunding, hoe doe je dat als je geld zoekt? 273

▶▶ Inleiding	273
▶▶ Stap 1: 'ken-jezelf'-plan	274
▶▶ Stap 2: droomplan	275
▶▶ Stap 3: businessplan	275
▶▶ Stap 4: crowdfundingplan	281
▶▶ Stap 5: campagneplan	292
▶▶ Stap 6: communicatieplan	294
▶▶ Stap 7: volg-op-en-stuur-bij-plan	298

HOOFDSTUK VII

Crowdfunding, tips&tools 299

▶▶ Tips over wat je zeker niet doet	299
▶▶ Tools en andere hulpmiddelen	299
▶▶ (Formele) kwaliteit van een website of actie?	303

HOOFDSTUK VIII

Crowdfunding, checklist 305

▶▶ Over de auteur	311
▶▶ Register	313