

PROGRAMA DE
CROWDFUNDING

MOOC

CÓMO DISEÑAR Y DESARROLLAR UNA CAMPAÑA
DE CROWDFUNDING



FORMACIÓN ONLINE

¿Quieres conseguir financiación para tu proyecto?

Desde hace varios años, las vías de financiación clásicas de los diversos empresarios y emprendedores han decaído. Sin embargo, han nacido nuevas opciones como el crowdfunding, ofreciendo directamente a los miembros de cada comunidad la posibilidad de apoyar los proyectos que más le interesan, mediante la pre-compra de productos y servicios, la donación, la inversión o el préstamo.

Los proyectos que se financian a través del crowdfunding no dejan de crecer, desde proyectos creativos hasta solidarios, pasando por empresariales. La especialización es cada vez mayor, y se espera que el crecimiento sea superior al 100% en los próximos años.

Con el objetivo de ayudar a los emprendedores y empresas a diseñar y llevar a cabo una estrategia exitosa de búsqueda de financiación para sus proyectos, la Junta de Extremadura ofrece un **curso enfocado a emprendedores, empresas, Startups y otras organizaciones con proyectos innovadores**. El objetivo de esta iniciativa es proporcionar a los y las participantes el conocimiento básico sobre emprendimiento y economía colaborativa, y enseñarles cómo diseñar y poner en marcha una campaña exitosa para financiar su proyecto.

Las campañas de crowdfunding que reciben formación o asesoramiento tienen un 80% más de opciones de alcanzar sus objetivos

Conoce todo lo que necesitas para el diseño y desarrollo de tu campaña de crowdfunding

Este curso, enmarcado en el Proyecto Ecosistema transfronterizo para el fomento del emprendimiento y la economía social con impacto en la región EUROACE (EFES), tiene como principal objetivo impulsar proyectos a través de financiación alternativa.

El curso MOOC Cómo diseñar y desarrollar una campaña de crowdfunding es una formación completamente online y gratuita donde, a tu ritmo, aprenderás a **diseñar y desarrollar una campaña exitosa de crowdfunding con la que conseguir la financiación que necesita tu proyecto, así como validar tu idea de negocio**.



¿Qué aprenderás?

Gracias este curso MOOC, conseguirás aprender a:

- Diseñar una campaña de crowdfunding.
- Gestionar la comunicación.
- Elaborar el contenido de su campaña.
- Planificar la ejecución de su campaña.
- Alcanzar sus objetivos de recaudación.
- Detectar e involucrar a posibles compradores.
- Generar una comunidad de personas interesadas en su proyecto.
- Dar a conocer su producto, servicio, marca, todo a coste reducido.

El curso es completamente online, impartido a través de la plataforma digital habilitada

¿A quién va dirigido?

- Emprendedores de todo tipo que quieren conseguir recursos para su proyecto
- Empresas y autónomos que quieren lanzar una nueva línea de negocio o conseguir financiación
- Cualquier organización que tiene un nuevo producto o servicio y lo quiere validar antes de lanzarlo oficialmente al mercado
- Startups y proyectos innovadores que busquen captar capital o validar su idea de negocio
- Asociaciones sin ánimo de lucro o fundaciones que necesiten recursos para su labor social

Características del MOOC

- Duración: estimada de 60 horas.
- Modalidad 100% online.
- Materiales y necesidades: conexión a internet.
- Fecha y lugar de presentación: online a partir del 14 abril.
- Certificado automático de participación en el curso una vez finalizado por el alumno.
- Completa autonomía a la hora de desarrollar el curso.
- Validación conocimientos vía test autocorregible.
- Recursos complementarios: bibliografía, páginas web de interés y plataformas.
- Contacto para consultas e incidencias: infocrowdfunding@extremaduraempresarial.es



Módulos del MOOC

Módulo 1: Crowdfunding para emprender. Mucho más que financiación.

Conoce qué es el crowdfunding y establece los objetivos y qué tipo de campaña necesitas.

- Lección 1.1 - ¿Qué es el crowdfunding?
- Lección 1.2 - Situación del crowdfunding
- Lección 1.3 - Tipos de crowdfunding
- Lección 1.4 - Objetivos de la campaña
- Lección 1.5 - Tipos de campañas
- Lección 1.6 - Fases de una campaña
- Lección 1.7 - Planificación de una campaña: El equipo de trabajo
- Lección 1.8 - Factores claves del éxito
- Cuestionario de Evaluación Módulo 1

Módulo 2: Contenidos para la campaña

Crea un contenido de calidad y haz que tu vídeo sea viral.

- Lección 2.1 - Descripción del proyecto
- Lección 2.2 - Necesidades del proyecto
- Lección 2.3 - Imágenes para la campaña
- Lección 2.4 - El video de la campaña
- Lección 2.5 - Las recompensas
- Cuestionario de Evaluación Módulo 2

Módulo 3: La Comunidad

Aprende cómo crear y movilizar a una comunidad para que te compre.

- Lección 3.1 - Comunidades: elementos principales
- Lección 3.2 - Microcomunidades
- Lección 3.3 - Claves para crear una microcomunidad
- Lección 3.4 - La regla de los tres círculos
- Lección 3.5 - Personas embajadoras
- Cuestionario de Evaluación Módulo 3

Módulo 4: La Comunicación

Aprende a vender realizando una campaña de marketing y comunicación de bajo coste.

- Lección 4.1 - La comunicación
- Lección 4.2 - Las redes sociales
- Lección 4.3 - Plan de comunicación para Whatsapp
- Cuestionario de Evaluación Módulo 4

Módulo 5: Plan financiero, legalidad y otros

Optimiza la fiscalidad de tu campaña y protege tu proyecto.

- Lección 5.1 - Plan financiero
- Lección 5.2 - Ámbito legal



- Lección 5.3 - La Post-campaña
- Lección 5.4 - Consejos, recomendaciones y casos de éxito
- Lección 5.5 - Ejemplos de campañas
- Cuestionario de Evaluación Módulo 5

Módulo 6: Plataformas: análisis y condiciones

Descubre las plataformas de crowdfunding y cuál está hecha para ti.

- Lección 6.1 - Tipos de plataformas, características y condiciones
- Lección 6.2 - Factores clave para seleccionar una plataforma
- Cuestionario de Evaluación Módulo 6

Módulo 7: Casos prácticos

Es la hora de poner en práctica todo el conocimiento que has adquirido.

- Caso práctico 1: Muchos recursos, poco uso
- Caso práctico 2.1: Las recompensas
- Caso práctico 2.2: El vídeo
- Caso práctico 3.1: Microcomunidad
- Caso práctico 3.2: Embajadores
- Caso práctico 4.1: Plan de comunicación
- Caso práctico 4.2: Nota de prensa
- Caso práctico 5: Gastos
- Caso práctico 6: Elegir

Formadores

Ángel González Romero



- CEO y fundador de Universo Crowdfunding.
- Coordinador del Informa sobre Crowdfunding en España 2016, 2017, 2018, 2019, 2020. Referencia en el sector.
- Formador y mentor en crowdfunding en Boxlab 4.0, la primera aceleradora de producto tangible en España.
- Mentor de emprendedores para la Escuela de Organización Industrial.
- CEO y fundador de Crowdants, el primer generador de plataformas de crowdfunding en España.
- Licenciado en Ciencias del Trabajo por Universidad de la Rioja.
- Diplomado en Relaciones laborales por Universidad de La Rioja.

María C. Juárez Pérez



- Formadora especialista en comunicación para crowdfunding en Boxlab 4.0, la primera aceleradora de producto tangible en España.
- Especialista en Verbal Branding, marketing de contenidos y copy creativa.
- Fundadora y editora de Simple Culinaria.
- Comunicación y Verbal Branding en éatnovation by food-thinkers.
- Editora de contenidos en Géiser, Foro de innovación y empresa responsable.
- Licenciatura en comunicación por Hogeschool Zeeland.

Raúl Díaz Pérez



- Consultor especializado en la gestión de proyectos y la transformación tecnológica.
- Formador del curso “Creación de Empresa” en EmprendeRioja.
- Consultor en Boxlab 4.0, la primera aceleradora de producto tangible en España.
- Consultor en Crowdants, el primer generador de plataformas de crowdfunding en España.
- Máster en Dirección Económica-Financiera por la Universidad a Distancia de Madrid.
- Máster en Dirección de Empresas por el Instituto Universitario de Empresa de la Universidad de La Laguna.
- Grado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de La Laguna.