

STAPPENPLAN CROWDFUNDING MET ENERGIEKE SCHOLEN

1. De school voert de basislessen van Energieke Scholen uit.
2. Formuleer, op basis van de uitkomsten van de scan en de wensen van de school, de crowdfundingvraag
3. Bedenk de campagne
4. Kies een crowdfundingplatform
5. Start de campagne

1.1 Stap 1: uitvoeren Energieke Scholen

Het project begint met de uitvoering van Energieke Scholen. De leerlingen gaan aan de slag met meters en lichten de school door op verbetermogelijkheden om energie te besparen en de luchtkwaliteit te verbeteren.

Naar aanleiding van de resultaten en bevindingen van de leerlingen kan de crowdfundingvraag worden geformuleerd.

Tip: door tijdens de uitvoering van Energieke Scholen de ouders al te betrekken door een vragenlijst voor thuis (module Energieke Ouders) maken de ouders al kennis met Energieke Scholen en de problemen die de leerlingen (willen) aanpakken.

1.2 Stap 2: Formulering crowdfundingvraag

Naar aanleiding van de uitvoering van Energieke Scholen komen er een aantal verbeterpunten voor de school naar voren. Dit kunnen grote maatregelen zijn (overal dubbel glas) of aanschaf van kleine producten zoals isolatiefolie voor radiatoren, deurdrangers, tochtstrips of het aanschaffen spaar en ledlampen.

Op basis van de vraag van de school formuleer je de crowdfundingvraag. Maak de crowdfundingvraag concreet: een aansprekend het verhaal dat doorverteld kan worden. Wat heeft de school nodig?

Klusvragen

Voor het aanbrengen van kleine maatregelen is misschien ook hulp van een handige ouder of een klusjesbedrijf nodig. Neem dat ook mee je in vraag! Neem dus of het bedrag wat nodig is voor de klusjesman of koppel acties als 'ophangen deurdrangers' aan je crowdfundingvraag en betrek zo ouders of geïnteresseerden ook bij de uitvoering. Het platform www.voorjebuurt.nl biedt hier met 'acties' ruimte voor.

1.2.1 Doelgroep

Voordat je een campagne opzet is het belangrijk stil te staan bij de vraag: wie gaat geld doneren? En waarom? Alles draait bij crowdfunding om de gunfactor.

Ouders van leerlingen zijn een logische doelgroep voor een crowdfundingactie op school. Waarom willen zij bijdragen? Argumenten kunnen een algemene betrokkenheid bij de school zijn, affiniteit met het onderwerp of inhoudelijke argumenten als het creëren van een beter binnenklimaat. Bedenk ook waarom je zelf wel of niet zou doneren.

Ook opa's en oma's, de buurt rondom de school, andere gebruikers van het gebouw (bij een brede school, of misschien een buurtclub) of lokale ondernemers kunnen een doelgroep zijn. Formuleer voor elke doelgroep een argument en bedenk waarom en wat zij wel of niet zouden willen financieren. Bedenk ook leuke tegenprestaties die aansluiten bij de doelgroep(en).

Bestaande crowdfundingformules

Sommige bestaande crowdfundingacties (geldGROENwassen, Sunny Schools) waar je je bij aan kunt sluiten bieden interessante constructies met kortingsbonnen voor degene die doneren. Soms mag het bij elkaar gehaalde geld dan wel maar weer specifiek aan één type maatregel worden bezorgd. Bekijk dus goed welk concept eventueel aansluit bij de vraag én doelgroep.

1.2.2 Tegenprestatie

Bij een crowdfundingacties hoort een tegenprestatie. Dit zijn leuke beloningen voor iedereen die doneert. Hoe hoger het bedrag dat je doneert, hoe leuker de tegenprestatie! Denk bijvoorbeeld aan

- Investeer € 10,-*
- Investeer € 25,- en je bent uitgenodigd voor het slotfeest met hapjes & drankjes*
- Investeer € 100,- en je naam komt op het 'bedankt ...' bord bij de school, je bent welkom op het slotfeest*
- Investeer € 250,- en je krijgt een energiescan van uw huis met waardevolle bespaartips én investeringsmogelijkheden.*

Let wel: deze tegenprestaties moeten dus ook georganiseerd / gefinancierd worden.

Uiteindelijk wordt op de site ook vaak aangegeven hoeveel pakketten per bedrag beschikbaar zijn. Kijk voor voorbeelden goed rond op verschillende crowdfundingsites en doe inspiratie op. Bij bestaande crowdfundingmodules staan deze tegenprestaties vaak al vast.

1.2.3 Bepalen benodigd bedrag

Je weet nu wat je wilt crowdfunderen, wie je doelgroep is en wat je je donateurs teruggeeft. Dan is nu de vraag: wat is het bedrag dat je bij elkaar wilt halen?

Hoeveel meter radiatorfolie heb je nodig? Hoeveel tochtstrips? Of wat kost het om het glas te vervangen voor dubbelglas? Denk ook aan eventuele kosten van de klusjesman én kosten van het crowdfundingplatform (zie stap 4).

Kosten NME meenemen

Bij de begeleiding van een crowdfundingproject op school maakt een NME-centrum ook kosten. Dit is eventueel al gefinancierd, maar het kan ook een uitdaging zijn om een (klein) bedrag op te nemen in je totale crowdfundingvraag.

Naast fysieke maatregelen is ook educatie namelijk belangrijk. De investeringen kunnen teniet gedaan worden als gebruikers tegengesteld handelen. Laat wel duidelijk zien welk bedrag je opneemt en waarom. Is het om volgend jaar nog een keer Energieke Scholen uit te voeren, incl. gastles? Is het om de begeleidingskosten van de crowdfunding te dekken? In dat geval is dat op een 'no cure, no pay' basis. Mocht het niet lukken voldoende geld binnen te halen, dan is er ook geen financiering voor je gemaakte kosten. En wat doe je als een vraag niet gehaald wordt? Schaf je dan minder middelen aan of staan de kosten voor NME meteen onder druk?

Wees hier dus duidelijk en open en eerlijk over. Dan kunnen er geen problemen bestaan!

Realistisch bedrag

Met een duidelijke crowdfundingvraag en zicht op de doelgroep is het tijd voor de laatste vraag: is het een realistische actie? Heb je een kleine doelgroep maar wil je € 50.000,- bij elkaar halen dan kan dit lastig worden. Wat zijn bedragen die je doelgroep per persoon uit zou willen geven? Maak een kleine rekensom en bekijk of het een realistische uitdaging is.

Tip: Als je eventueel meerdere maatregelen of materialen wil crowdfunden laat dit dan duidelijk zijn. Over het algemeen gaat een actie pas door als je 100% van de vraag hebt behaald. Met je donateurs kun je eventueel afspreken om het opgehaalde bedrag, ook al is dit niet 100%, toch in te zetten voor aanschaf van materialen, maar dan minder. Maak dit duidelijk in de toelichting op je crowdfundingpagina.

1.3 Stap 3: voorbereiden campagne

Nu de inhoud van de actie bekend is, is het tijd om de campagne voor te bereiden. Zoveel mogelijk mensen uit de doelgroep moeten weten van de actie om zo voldoende geld bij elkaar te halen.

Op www.energiekescholen.nl/nme/crowdfunding zijn standaard materialen te vinden. Download daar een ontwerp voor een poster of flyer, vul de gegevens van de school in en print de poster uit of laat hem drukken.

Als je aansluit bij een bestaande crowdfundingactie zijn deze materialen vaak ook beschikbaar, soms tegen een vergoeding.

Materialen op energiekescholen.nl/nme/crowdfunding

- Voorbeeld persbericht
- Nieuwsbericht

- Poster
- Flyer
- Brief voor ouders

Maak een communicatiekalender waarin je voor de periode waarin je het geld bij elkaar wilt halen aangeeft wanneer je welke middelen inzet. Denk daarbij weer aan de geformuleerde doelgroepen. Zijn er naast bovenstaande communicatiemiddelen nog geschikte evenementen waar de doelgroep is? Kun je een ludieke actie bedenken? Of organiseer een duurzaamheidsmarkt als startevenement, waar de kinderen al proberen zoveel mogelijk geld op te halen!

1.3.1 Start activiteit

Om aandacht te genereren voor de actie en meteen een goede start te maken kun je een start activiteit organiseren of aanhaken bij een bestaand evenement. Warme Truiendag leent zich bijvoorbeeld prima voor de start van een actie. Ook een duurzaamheidsmarkt op school of het organiseren van een persmoment met een wethouder behoren tot de mogelijkheden. Bespreek met de school welke activiteiten zij gepland hebben staan en wat past bij het karakter van de school.

Tip: Om kas te spekken kunnen de leerlingen tijdens een startevenement iets verkopen (loten, rommelmarkt, cakejes) of al een (gesponsorde) tegenprestatie leveren (sponsorloop, dans met hele school, optredens, etc.). Zie dat ook als tegenprestatie.

1.3.2 Planning

Een crowdfundingcampagne loopt altijd voor een specifieke, korte periode. In deze periode van bijvoorbeeld 90, 60 of 30 dagen wordt geprobeerd zoveel mogelijk geld bij elkaar te halen. Een langere periode is niet wenselijk, omdat dat betekent dat je ook langer campagne moet voeren (energie hoog houden). De campagne kan ook maar enkele dagen duren of zelfs 1 dag! Van belang is dat de duur van de campagne in verhouding staat tot de gewenste opbrengst.

Bereid de campagne goed voor en zorg dat alles in de startblokken staat op het moment dat de campagne begint.

1.4 Stap 4: Ga online!

Nu je weet wat je wilt crowdfunden en hoe de actie in elkaar zit kun je je crowdfundingplatform kiezen. Er zijn een aantal fora of bestaande acties, met elk hun eigen voordelen, nadelen, regels en kosten. Een klein overzicht:

www.voorjebuurt.nl

Richt zich vooral op buurtprojecten. Een project voor de school kan daar onder vallen. Om gebruik te maken van de service en mogelijkheden van voorjebuurt.nl vraagt de organisatie 5% van het geld dat is opgehaald met crowdfunding. Houd hier in je begroting rekening mee.

Voorjebuurt vraagt ook om een mooie foto of leuk filmpje van je project. Met een flipcamera kun je samen met de leerlingen vrij makkelijk en snel een filmpje maken. Dit kan helpen je vraag + argumenten duidelijk naar voren te brengen.

www.oneplanetcrowd.nl

Crowdfundplatform voor innovatie, duurzame of sociaal maatschappelijke ideeën. Bij oneplanetcrowd betaal je € 250,- om je initiatief te plaatsen. Na afloop zijn de kosten 7% van het opgehaalde bedrag. De €250,- wordt daarmee verrekend.

www.sunnyschools.nl

Richt zich alleen op het crowdfunden van zonnepanelen. Is een kant en klaar concept dat is overgewaaid uit Engeland. Ze werken volgens een vaste methode. In Nederland is het nog nieuw, de eerste scholen beginnen nu.

www.geefonderwijs.nl

Online vanaf september 2013, een platform dat zich speciaal op scholen richt. Met allerlei wensen kunnen scholen hier terecht. Momenteel verkeert het platform zich nog in de opstartfase.

www.greencrowd.nl

Op greencrowd doneren mensen niet, maar investeren ze. Zij lenen dus geld uit, wat ze met een vastgesteld rentepercentage terugkrijgen. Een project met zonnepanelen is zo bijv. te financieren. De lening wordt terugbetaald uit de opbrengst van de zonnepanelen.

www.geldgroenwassen.nl

Ook een kant en klaar concept. Een ondernemer uit de buurt, in de voorbeelden EkoPlaza, vraagt deelnemers om voor € 250,- een bonnenboekje te kopen. In dit boekje zit voor € 300,- aan waardebonnen. EkoPlaza financiert met de opbrengsten van de verkochte boekjes de zonnepanelen voor op school.

Kijk op alle mogelijkheden een beetje rond naar type projecten. Je doet niet alleen inspiratie op, maar het geeft ook een beeld waar de meeste soortgelijke projecten zoals die van jou te vinden zijn.

1.5 Stap 5: Start de campagne

Nu alle voorbereidingen zijn getroffen is het tijd om aan de slag te gaan! Gedurende de looptijd is het campagne te voeren.

1.5.1 Hoe om te gaan met een dip?

In veel crowdfundcampagnes ontstaat op een bepaald moment een dip. De eerste donateurs hebben gedoneerd, maar daarna blijft het wat achter. Dit is het moment waarop de campagne een boost nodig heeft en waar het project 'gewoon' door heen moet. Bedenk een actie, reclamecampagne of iets anders om door de dip heen te komen. Laat ook zien welke resultaten er al zijn behaald. Vaak willen mensen best meedoen als anderen dat ook doen.

1.5.2 Bedrag wordt niet gehaald

En wat als het bedrag niet bij elkaar wordt gebracht? Wat er dan gebeurt ligt aan het crowdfundingplatform en hoe je je vraag hebt opgebouwd. De meeste crowdfundingplatformen hebben in hun regels staan dat het geld dan aan de donateurs terug wordt overgemaakt.

Kun je wel gegevens donateurs krijgen en dan vragen of helpt bijv. wel ingezet mag worden? Dan bijv. minder m2 folie kopen, maar kan wel doorgaan.

BIJLAGE: CHECKLIST CROWDFUNDCAMPAGNE

- Energieke Scholen uitgevoerd
- Crowdfundvraag geformuleerd
- Tegenprestatie bekend en georganiseerd
- Campagne voorbereid
- Platform gekozen
- Filmpje gemaakt
- Startactiviteit georganiseerd
- Start de campagne!