

Du & lokalhelden.ch



# Wer startet das Projekt?

(z.B. Juniorenmannschaft des FC Appenzell)



## Wer/was bist du?

- Verein
- Interessengemeinschaft
- Genossenschaft
- Juristische Person (z.B. AG, GmbH, usw.)
- Stiftung
- Privatperson (z.B. Einzelsportler, Künstler etc.)

## In welcher dieser Kategorien stiftet deine Arbeit einen Mehrwert?

- Kinder, Jugend & Familie
- Kultur & Kunst
- Musik & Gesang
- Veranstaltungen
- Nachhaltigkeit & Ökologie
- Lokale & regionale Entwicklung
- Soziales
- Sport



### Tipp 1:

Dein Projekt kann auch in mehreren Kategorien einen Mehrwert stiften!

## Welche Form von Unterstützung brauchst du zur Umsetzung deines Projektes? Du kannst hier mehrere Punkte ankreuzen.

- Geld
- Material (z.B. Holz von einer Schreinerei)
- Helfer (z.B. Arbeitseinsätze beim Projektaufbau)



### Tipp 2:

Der Wert deiner gesammelten Materialien und Helferstunden wird dir als Betrag angerechnet und hilft dir, dein Ziel zu erreichen.

# Projekt & Motivation



**Überlege dir zuallererst genau, welches Projekt du umsetzen möchtest und vor allem auch, für welche Idee du am meisten Menschen begeistern kannst.**

Wie ist dein Projekttitel? (z.B. Neue Trikots für die Juniorenmannschaft des FC Appenzell)



Beschreibe dein Projekt in 1–2 Sätzen:



Warum ist es so wichtig, dass dieses Projekt realisiert wird? Überlege dir genau, wer dein Projekt unterstützen soll und mit welchen Argumenten du diese Personen überzeugen kannst.



**Tipp 3:**



Um herauszufinden, wer deine potenziellen Unterstützer sein können, nehme Karte 3 zu Hilfe.

# Fans & Unterstützer



## Du benötigst in der Startphase Fans und anschliessend Unterstützer.

Um möglichst viele Unterstützer zu erreichen, benötigst du Personen, die dein Projekt bekannt machen. Diese «Bekanntmacher» sind deine **Fans**. Überlege dir, wer über Marketingwissen oder ein grosses Netzwerk verfügt und dir helfen kann, deine Idee zu verbreiten.

- Vereinsmitglieder
- Trainer
- Marketingverantwortliche
- Interessengemeinschaften
- Influencer/Bekannte regionale Personen
- Eltern & Familienmitglieder
- Gottis & Göttis
- Medien
- Verbände

Du fragst dich, wieviel Fans du benötigst? Hier eine kleine Hilfestellung:

Mindestbetrag*	Anzahl Fans
CHF 501 bis 2'500	25 Fans
CHF 2'501 bis 10'000	50 Fans
CHF 10'001 bis 20'000	75 Fans
CHF ab 20'001	100 Fans

\*Minimum an Geld um dein Projekt zu realisieren.

Fans sind zwar nicht obligatorisch, helfen dir jedoch, dein Projekt bekannt zu machen und können dir Feedback geben.

Ausserdem ist wichtig zu wissen, wer als **Unterstützer** in Frage kommt. Für wen ist dein Projekt interessant? Wer ist bereit für dein Projekt zu spenden?

- Vereinsmitglieder
- Trainer
- Schulkameraden
- Verbände
- Stiftungen
- Eltern & Familienmitglieder
- Gottis & Göttis
- Arbeitskollegen
- Firmen
- Gemeinden/Öffentliche Institutionen

### Tipp 4:

Deine Fans kannst du bei Projektstart direkt über lokalhelden.ch anschreiben. So sind deine «Bekanntmacher» immer auf dem aktuellen Stand.



# Kanäle



# Überlege dir, wie du deine Fans und Unterstützer über dein Projekt informieren kannst.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, um die **Werbetrommel** für dein Projekt zu röhren. Finde heraus, welche am besten zu deinem Projekt passen und nutze möglichst viele davon:

- Sprich über dein Projekt
- Kontaktiere Zeitungen, TV, Radio, gib Interviews etc.
- Schreibe Emails & Newsletter
- Verbreite dein Projekt in Chats & Gruppen (*WhatsApp, Klassenliste etc.*)
- Poste auf Social Media und bitte dein Netzwerk, die Posts zu teilen (*Facebook, Instagram, X, LinkedIn etc.*)
- Nutze Schwarze Bretter, Aushänge & Co.
- Informiere an Vereinsanlässen
- Nutze lokale Veranstaltungen (*Feste, Gemeindeversammlung, Raiffeisen Generalversammlung usw.*)
- Mach Werbung auf deiner eigenen und anderen Webseiten
- Veranstalte deine eigenen Events
- Werbemittel von Lokalhelden (*Projektwidget, Flyer und Blog*)
- 

## Tipp 5:

Nutze jede Möglichkeit, deinen Projektlink zu teilen, sobald du in der Startphase bist.



Auf **lokalhelden.ch** steht dir ein **Blog** zur Verfügung, so bleibst du immer mit deinen Fans und Unterstützern in Kontakt. Zu erzählen gibt es schliesslich so einiges, hier ein paar Ideen:

- Wechsel in die Finanzierungsphase  
(z.B. «Jetzt kann gespendet werden!»)
- Updates zum Finanzierungsstatus  
(z.B. «Das Projekt ist zur Hälfte finanziert!»)
- Hintergrundgeschichten, Emotionales und Wissenswertes zu deinem Projekt
- Danke sagen  
(z.B. «Danke für deine Unterstützung!» etc.)
- Projekt ist umgesetzt  
(z.B. «Geschafft! Unser neuer Spielplatz ist fertig.»)

## Tipp 6:

Baue eine Projekt-Community auf und binde sie mit ein – das verstärkt das Wir-Gefühl!



# Kommunikation



## Überlege dir, welche Unterstützer du mit welchen Kommunikationskanälen erreichen kannst.

Du weisst nun, wer deine Fans und Unterstützer sein können und welche Kommunikationskanäle dir zur Verfügung stehen. Nun gilt es, diese beiden Informationen miteinander zu verbinden. Notiere die Kanäle von Karte 04 zu den jeweiligen Unterstützern.

**Wichtig:** Es können auch mehrere Kanäle pro Unterstützer infrage kommen.

Kanäle (Karte 04)	
Vereinsmitglieder	
Trainer	
Marketingverantwortliche	
Verbände	
Stiftungen & Interessengemeinschaften	
Eltern & Familienmitglieder	
Firmen, Gemeinde, Öffentliche Institutionen	
Medien	
Influencer und Bekannte regionale Personen	

Mercis



## Überlege dir, wie du attraktive Anreize für deine Unterstützer schaffen kannst.

Biete am besten eine kleine Auswahl an sogenannten «**Mercis**» für unterschiedliche Spendenbeträge an – so ist für jeden etwas dabei. Hier gilt es, kreativ zu sein! Geeignete Mercis zeichnen sich unter anderem durch folgende Eigenschaften aus:

- Einzigartig (z.B. ein Erlebnis, das sonst keiner bieten kann oder ein Produkt, das ausserhalb des Crowdfundings nicht erworben werden kann)
- Im Zusammenhang mit dem Projekt stehend
- Kostengünstig in der Produktion, damit am Ende mehr vom Spendenbetrag übrig bleibt (Oft haben Mercis einen symbolischen Wert und werden nicht 1:1 im Wert angeboten, z.B. personalisierte Videobotschaft per Whatsapp)
- Individualisierbar (z.B. Trikot mit Namen von Gotti und Götti)
- Zielgruppenspezifisch (Mercis müssen für gewisse Gruppen attraktiv sein. Überlege dir unten, welches Merci sich deine Unterstützer wünschen.)



Tipps für Mercis

**Wichtig:** Mit dem tiefsten Merci definierst du die Erwartung, wie hoch gespendet werden soll. Hast du viele Mercis unter CHF 50, werden die Spenden auch eher in diesem Bereich ausfallen.

Notiere dir, welche Mercis du anbieten möchtest und für wen diese bestimmt sind.

«Merci»-Ideen	Unterstützer
●	●
●	●
●	●

Deine Unterstützer haben auch immer die Möglichkeit, dein Projekt mit einem freien Betrag, also ohne Gegenleistung, zu unterstützen.

### Tipp 7:

Erhöhe den Anreiz deiner Mercis, indem du diese in einer limitierten Anzahl anbietest.



07

# Videos



# Dein Projektvideo ist eines deiner wichtigsten Werbeinstrumente.

Diese Punkte dienen als Orientierungshilfe für die Erarbeitung deines Videos.

- 1 **Vorstellen:** Erkläre, wer du bist (*sympathisch & authentisch*)
- 2 **Problem:** Erkläre was du brauchst, warum das so wichtig ist und was du mit dem gesammelten Geld machen willst (*informiere & wecke Emotionen*)
- 3 **Lösung:** Zeige das Projekt (*Motivation & Nutzen für die Gesellschaft*)
- 4 **Nutzen:** Zeige, was Unterstützer für ihr Geld bekommen und fordere zur Spende auf (*Merci & Call-to-Action!*)

Hier helfen dir auch wieder deine Gedanken und Notizen weiter, die du dir bereits unter «**Projekt & Motivation**» gemacht hast. Unter dem QR-Code findest du ausserdem viele hilfreiche Beiträge zum Thema Video.



*Tipps für Video*

**Wichtig:** Ab einem Wunschbetrag von CHF 5'000 ist ein Video Pflicht. Dein Video darf ausserdem keine Kontodaten zum Spenden enthalten.

## Checkliste für deinen Videodreh:

- Handy (*optional Kamera, Mikrofon, Licht etc.*)
- Programm zur Videobearbeitung  
(*Beispiele findest du hier:  
www.lokalhelden.ch/schnitt*)
- Konzept (*Personen, Orte, Szenen, Text etc.*)
- Requisiten

Skizziere die Szenen zu den Punkten 1-4:

## Tipp 8:

Dein Video sollte im Querformat gedreht werden und max. 2 Minuten lang sein.  
Verwende Ausschnitte davon für die Kommunikation auf deinen Kanälen.



88

# Finanzen



## Durch das Erstellen eines Projektbudgets erfährst du, wieviel Geld du sammeln möchtest.

Wichtig ist, einen realistischen Mindestbetrag zu wählen, da dieser für einen erfolgreichen Abschluss erreicht werden muss. **Denn Achtung:** Ist der Mindestbetrag zu tief gewählt, besteht die Gefahr, dass du deine Projekt-Idee nicht umsetzen kannst. Ist er jedoch zu hoch und kann innerhalb der gesetzten Zeit nicht erreicht werden, könnte das ganze Projekt daran scheitern.



Mindest- & Wunschbetrag erklärt

	<b>Mindestbetrag</b> (Wieviel benötigst du mindestens, um das Projekt zu realisieren?)	<b>Wunschbetrag</b> (Mit diesem Betrag kannst du das Projekt mit all den Extras umsetzen)
<b>Projektkosten</b> (Material, Miete, Honorare, Kommunikation etc.)		
+ Mercis (Produktion, Versand)		
+ Reserve		
+ Gebühren* 1,5%		
<b>Total</b>		
*Von Drittanbietern für Zahlungsabwicklung	<b>Gerundet auf 100 CHF</b> Soll mindestens 20% des Wunschbetrags sein. Muss erreicht werden, damit die Spenden ausbezahlt werden.	<b>Gerundet auf 100 CHF</b> Durch das Alles-oder-nichts-Prinzip kannst du immer mehr einsammeln als den Mindestbetrag, aber nie weniger.

Mindestbetrag

: Preis vom günstigsten Merci

=

Anzahl benötigter Unterstützer



**Geschafft!** Du bist nun bereit, dein Projekt bei **lokalhelden.ch** einzureichen. Scanne den QR-Code um unverbindlich zu starten.



Jetzt loslegen!