

heroslocaux.ch et toi



Qui lance le projet?

(Par ex. équipe junior du FC Genève)



Qui es-tu ou représentes-tu?

Association
Coopérative
Fondation

Communauté d'intérêts
Personne morale (par ex. SA, Sàrl, etc.)
Personne privée (par ex. sportif individuel, artiste, etc.)

Dans laquelle de ces catégories ton travail apporte-t-il une valeur ajoutée?

Enfants, jeunesse et famille
Culture et art
Musique et chant
Événements
Durabilité et écologie
Développement local et régional
Domaine social
Sport

Conseil n° 1:

Ton projet peut également apporter une plus-value dans plusieurs catégories!



De quelle forme de soutien as-tu besoin pour réaliser ton projet?

Tu peux cocher plusieurs points? Tu peux cocher plusieurs points.

Argent
Matériel (par ex. bois d'une menuiserie)
Bénévoles (par ex. travaux de construction pour le projet)

Conseil n° 2:

La valeur des matériaux et des heures d'aide que tu as collectés est prise en compte sous forme de montant et t'aide à atteindre ton objectif.



Projet et motivation



Avant toute chose, réfléchis bien au projet que tu veux réaliser et, surtout, à l'idée qui te permettra d'enthousiasmer le plus de personnes.

Quel est le titre de ton projet? *(Par ex. Nouveaux maillots pour l'équipe junior du FC Genève)*



Décris ton projet en 1 ou 2 phrases:



Pourquoi est-il si important que ce projet se réalise? Réfléchis bien aux personnes qui pourraient soutenir ton projet et aux arguments que tu peux utiliser pour les convaincre.



Conseil n° 3:

Pour savoir qui peuvent être tes soutiens potentiels, aide-toi de la carte 3.



Fans et parrains



Tu as besoin de fans dans la phase de lancement, puis de parrains.

Pour atteindre le plus grand nombre de parrains possible, tu as besoin de personnes qui fassent connaître ton projet. Ces personnes sont tes fans. Réfléchis aux personnes qui disposent de connaissances en marketing ou d'un grand réseau et qui peuvent t'aider à diffuser ton idée.

- Membres de l'association
- Formateurs
- Responsables du marketing
- Groupes d'intérêt
- Influenceurs / personnes connues

- Parents et membres de la famille
- Parrains et marraines
- Médias
- Associations professionnelles

Tu te demandes de combien de fans tu as besoin? Voici un peu d'aide:

Montant minimum*	Nombre de fans
CHF 501 à 2'500	25 fans
CHF 2'501 à 10'000	50 fans
CHF 10'001 à 20'000	75 fans
CHF dès 20'001	100 fans

*Minimum d'argent dont tu as besoin pour réaliser ton projet.

Les fans ne sont pas obligatoires pour lancer ton crowdfunding. Cependant, ils t'aident à savoir si ton projet est en bonne voie, tant sur le plan financier que sur celui du contenu

Conseil n° 4:

Tu peux écrire à tes fans directement via heroslocaux.ch lors du lancement du projet. De cette manière, tes fans seront toujours au courant de l'avancement de ton projet.



En outre, il est important de connaître **les parrains envisageables**. Qui ton projet est-il susceptible d'intéresser? Qui est prêt à faire un don pour ton projet?

- Membres de l'association
- Formateurs
- Camarades de classe
- Associations professionnelles
- Fondations

- Parents et membres de la famille
- Parrains et marraines
- Collègues
- Entreprises
- Communes / institutions publiques

Canaux



Réfléchis à la manière dont tu peux informer tes fans et tes parrains de ton projet.

Il existe différentes manières de faire **la promotion** de ton projet. Découvre celles qui correspondent le mieux à ton projet et recours au plus grand nombre possible d'entre elles:

Parle de ton projet

Contacte les journaux, la télévision, la radio, donne des interviews, etc.

Ecris des e-mails et des newsletters

Fais connaître ton projet dans les chats et groupes (*WhatsApp, liste de classe, etc.*)

Poste des news sur les réseaux sociaux et demande à ton réseau de partager tes posts (*Facebook, Instagram, X, LinkedIn etc.*)

Utilise les tableaux, les panneaux d'affichage et autres

Informe de ton projet lors des événements de l'association

Profite des événements locaux (*fêtes, assemblée communale, assemblée générale de Raiffeisen, etc.*)

Fais de la publicité sur ton propre site et sur d'autres sites web

Organise tes propres événements

Utilise les supports publicitaires de heroslocaux (*widjet de projet, flyer et blog*)



Conseil n° 5:

Saisissez toutes les opportunités pour partager votre lien du projet dès que vous êtes en phase de lancement.

Un **blog** est à ta disposition sur **heroslocaux.ch**, ce qui te permet de toujours rester en contact avec tes fans et tes parrains. Après tout, il y a pas mal de choses à raconter! Voici quelques idées:

- Passage à la phase de financement (*par ex. «Vous pouvez maintenant faire un don!»*)
- Mises à jour sur le statut de financement (*par exemple: «Le projet est financé à moitié!»*)
- Informations sur le contexte, aspects émouvants et informations utiles sur ton projet
- Remerciement (*par ex. «Merci pour ton soutien!», etc.*)
- Mise en œuvre du projet (*par exemple «C'est bon! Notre nouvelle aire de jeux est terminée»*)



Conseil n° 6:

Construis une communauté de projet et fais-la participer – cela renforce le sentiment d'appartenance!

Communication



Réfléchis aux parrains que tu peux cibler, et par quels canaux de communication.

Tu sais maintenant qui peuvent être tes fans et tes parrains et quels sont les canaux de communication à ta disposition. Il s'agit de faire le lien entre ces deux informations. Note les canaux de la carte 04 pour les différents parrains.

Important: plusieurs canaux peuvent être envisagés pour chaque parrain.

	Canaux (carte 04)
Membres de l'association	
Formateurs	
Responsables du marketing	
Associations professionnelles	
Fondations et communautés d'intérêts	
Parents et membres de la famille	
Entreprises, communes, institutions publiques	
Médias	
Influenceurs et personnes régionales connues	

Mercis



Réfléchis à la manière dont tu peux créer des incitations attrayantes pour tes parrains.

Il est préférable de proposer une petite sélection de **mercis** pour différents montants de dons – ainsi, chacun y trouvera son compte. Ici, il s’agit d’être créatif! Un merci approprié se distingue notamment par les caractéristiques suivantes:

- Unique (*par ex. une expérience que personne d’autre ne peut offrir ou un produit qui ne peut pas être acheté en dehors du crowdfunding*)
- En rapport avec le projet
- Production peu coûteuse, afin que le montant restant du don pour ton projet soit plus élevé (*souvent, les mercis ont une valeur symbolique et ne sont pas offerts à 100% en valeur, par ex. message vidéo personnalisé sur WhatsApp*)
- Personnalisable (*par ex. maillot avec le nom du parrain et de la marraine*)
- Spécifique au groupe cible (*les mercis doivent être attractifs pour certains groupes. Réfléchis ci-dessous au merci que souhaitent tes parrains*).



Idées de mercis

Important: le merci le plus sincère te permet de définir le montant attendu du don. Si tu as beaucoup de mercis en dessous de CHF 50, les dons se situeront aussi plutôt dans cette fourchette.

Note les mercis que tu souhaites proposer et à qui ils sont destinés.

Idées de mercis	Parrains
●	●
●	●
●	●



Tes parrains ont également toujours la possibilité de soutenir ton projet avec un montant libre, c’est-à-dire sans contrepartie.

Conseil n° 7:

Augmente l’attractivité des mercis en les offrant en nombre limité.



Vidéos



La vidéo de ton projet est l'un de tes principaux outils de promotion.

Les points suivants servent de repères pour l'élaboration de ta vidéo.

- 1 **Présentation:** explique qui tu es (*sympathique et authentique*)
- 2 **Problématique:** explique ce dont tu as besoin, pourquoi c'est si important et ce que tu veux faire avec l'argent récolté (*informe et suscite des émotions*)
- 3 **Solution:** montre le projet (*motivation et utilité pour la société*)
- 4 **Avantage:** montre ce que les parrains reçoivent en échange de leur argent et en courage les dons (*mercis et appel à l'action!*)

Ici aussi, les pensées et les notes que tu as déjà prises sous «**Projet et motivation**» t'aident. Sous le code QR, tu trouveras en outre de nombreux articles utiles consacrés à la vidéo.



Conseils pour la vidéo

Important: la vidéo est obligatoire à partir d'un montant souhaité de CHF 5'000. En outre, ta vidéo ne doit pas contenir d'informations sur le compte bancaire **destiné aux dons**.

Conseils pour la vidéo:

Téléphone portable (*en option: caméra, microphone, lumière, etc.*)

Programme de montage vidéo

(*tu trouveras des exemples ici:*

www.lokalhelden.ch/montage-video)

Concept (*personnages, lieux, scènes, texte, etc.*)

Requisiten

Conseil n° 8:

Ta vidéo doit être tournée en format paysage et durer au maximum 2 minutes. Utilise des extraits dans ta communication, par exemple sur les réseaux sociaux.

Esquisse les scènes des points 1 à 4:



Finances



En créant un budget pour ton projet, tu sauras combien d'argent tu souhaites récolter.

Il est important de choisir un montant minimum réaliste, car il doit être atteint pour mener à bien ton projet sur heroslocaux.ch. **Attention** : si le montant minimum a été choisi trop bas, tu risques de ne pas pouvoir mettre en œuvre ton idée. Mais s'il est trop élevé et qu'il ne peut être atteint, l'ensemble du projet risque d'échouer.



Explications sur le montant minimum et souhaité

	Montant minimum (de combien as-tu besoin au minimum pour réaliser le projet?)	Montant souhaité (avec ce montant, tu peux réaliser le projet avec tous les extras)
Frais de projet (matériel, loyer, honoraires, communication, etc.)		
+ Mercis (production, envoi)		
+ Réserve		
+ Frais* 1,5%		
Total		
* Facturés par des prestataires tiers pour le traitement des paiements	Arrondi à 100 CHF Doit représenter au moins 20% du montant souhaité. Doit être atteint pour que les dons soient versés.	Arrondi à CHF 100 Grâce au principe du «tout ou rien», tu peux toujours collecter plus que le montant minimum, mais jamais moins.

Montant minimum

:

Prix du merci le plus économique

=

Nombre de parrains nécessaires

C'est fait! Tu es maintenant prêt·e à soumettre ton projet sur **heroslocaux.ch**. Scanne le code QR pour démarrer sans engagement.

C'est parti!