



Raimonda Klimašauskaitė, Ruslanas Traškėlis. Asmeninio archyvo nuotr.

Lapkričio 15 d. vyksiančiame renginyje „[The Grand Founders' Day](#)“ šiais metais bus ieškoma inovatyvių, populiarių, alternatyvių finansavimo šaltinių ir siekiama atsakyti į aktualiausius klausimus, kylančius startuoliams. Dalimi savo išvalgų dalijasi sėkmingų projektų „Spyndi“ ir „Spyntex“ bendraautorė Raimonda Klimašauskaitė bei inovatyvaus startuolio „Millo“ įkūrėjas Ruslanas Traškėlis. Abu jie jėgas išbandė minios finansavimo platformose ir turi ką patarti kitiems.

Nespindi auksu

Anot R. Klimašauskaitės, tokios platformos kaip „Kickstarter“ dažnai nepelnytai išaukštinamos, pamirštant pavojus, kurie jose tyko.

„Nepaminėti sunkumai gali būti dideli platformos mokesčiai jūsų sėkmės atveju. Be to, gali būti rėmėjų, kurie parėmė kampaniją, bet nesusimoka tolesniuose etapuose. Ši platforma dažnai idealizuojama ir manoma, kad rėmimas ateina vien iš „Kickstarter“ rėmėjų srauto, bet, deja, srautą į savo kampaniją reikia atsivesti patiems, investuoti į reklamą analogiškai taip, kaip ir bet kokio naujo produkto įvedimo į rinką metu. Konkurencija „Kickstarter“ didelė, tad jei specialiomis rinkodaros priemonėmis nepalaikysite nuolatinio

srauto į kampaniją, ji iškris iš pirmųjų puslapių, o tai beveik tolygu kampanijos mirčiai, nes jei tavęs nėra pirmuosiuose penkiuose puslapiuose, tavęs nėra visai. Ir visa tai kainuoja“, – atvirauja pašnekovė.

Jai antrinantis R. Trakšelis pabrėžia, kad ne surinkta investicija į produkto kūrimą šiose platformose gali būti naudingiausia, o savo produkto parodymas rinkai.

„Dažnas mato minios finansavimo platformas kaip potencialų būdą prisitraukti lėšų savo projektui vystyti, tačiau realybėje tai nėra finansavimo šaltinis. Net ir sėkmingai įgyvendinus kampaniją, gautų lėšų vos pakanka padengti patirtoms išlaidoms. Didžiausia nauda, kurios galima tikėtis, yra pasaulinės rinkos paklausos validavimas. Tai suteikia tvarų pagrindą investicijoms pritraukti iš verslo angelų ar rizikos kapitalo“, – teigia R. Trakšelis.

Sėkmė kainuoja

Abu pašnekovai patvirtina, kad, norint eiti į minios finansavimo platformas, tiesiog būtina tam tinkamai pasiruošti ir sukaupti reikiamo kapitalo.

„Visų pirma, siekiant pritraukti lėšų per minios finansavimo platformas, reikalingos pradinės lėšos pasiruošimui. Kokybiško pasiruošimo biudžetas prasideda nuo 10 tūkst. eurų. Iš visų „Kickstarter“ projektų vos 2,5 proc. pasiekia 100 tūkst. JAV dolerių ribą. Tad didžiausia rizika yra prarasti pradinės lėšas bei skirtą laiką“, – atskleidžia startuolio „Millo“ įkūrėjas.

Jam pritaria ir R. Klimašauskaitė, nurodydama, kad startuoliai susiduria su nuolatiniu pavojumi, kai nesuvokia kampanijos rimtumo bei pasiruošimo jai svarbos.

„Iš anksto naudinga pasirengti viešinimo straipsnius, žinios skleidėjų sąrašus, sudominti ir skleisti kokybišką turinį socialiniuose tinkluose.“

R. Klimašauskaitė.

„Biudžeto rimtumas priklauso nuo siekiamos surinkti lėšų sumos. Atsižvelgiant į tai, kaip pavyksta „targetingas“ tai gali būti 15–30 proc. nuo surinktos sumos, o jei savo lėšų neturėsite, tai yra paslaugos teikėjų, kurie investuoja savo pinigus, jei patiki jūsų produkto sėkme, bet jų atlygis gali siekti net 35 proc. nuo surinktos sumos, o dar ir „Kickstarter“ mokesčius

reikia turėti galvoje“, – sako R. Klimašauskaitė.

Jeigu vis dėlto minios finansavimas ir stulbinamos sėkmės istorijos jums atrodo siekiamybė, pašnekovai rekomenduoja labai atsakingai pažvelgti į pasiruošimo procesą ir tuomet tikėtina, kad jus lydės sėkmė. Pašnekovė išskiria kokybiškai parengtą turinį, produkto pristatymo vizualiką, be to, pataria viešinimo kampaniją pradėti iš anksto.

„Iš anksto naudinga pasirengti viešinimo straipsnius, žinios skleidėjų sąrašus, sudominti ir skleisti kokybišką turinį socialiniuose tinkluose, o prieš du mėnesius startuoti su „pre-launch“ kampanija“, – vardija R. Klimašauskaitė.

Ką pasirinkti?

Minios finansavimas, „Token Bandwagon“, rizikos kapitalo fondų investicijos, darbas su verslo angelais – ką pasirinkti? Šis klausimas kyla kone kiekvienam startuoliui, pradedančiam savo kelią link tikslo. Visi taškai ant „i“ bus sudėlioti jau lapkričio 15 d. SMK (Socialinių mokslų kolegijoje) didžiausio jauno verslo portalo „BZN start“ organizuojamame renginyje „ [The Grand Founders' Day](#)“.