

4 avantages à faire une campagne de crowdfunding

Quand on est une startup
tech





Cible : 400 à 500k€

Pas mal pour une campagne
"seed" ou amorçage

Et oui, on parle ici d'une
campagne de "crowdequity" en
échange d'actions, pas en
échange de premiers prototypes
du produit ou de dédicaces.





En plus, les fonds collectés sont des fonds propres

Dans le cas d'une campagne de crowdequity.

Les fonds propres sont utiles pour demander un prêt bancaire et des aides publiques additionnels.





La campagne en
crowdfunding a de
bonnes chances de
réussite.

Bien plus qu'en tapant aux portes
des fonds d'investissements.





Elle permet une grosse campagne de communication

Qui en plus d'amener des
investisseurs, amène
possiblement des clients, des
talents, des soutiens, un réseau.



Prêts pour lancer une campagne et trouver de nouveaux investisseurs?

Je peux vous aider dans sa
préparation et son suivi.

Laura Sobra - DAF à temps partagé

