

### 31 raisons de rater sa campagne de crowdfunding

Ne pas rechercher d'autres sources de financement  
Lever absolument des fonds  
Ne consulter qu'une plateforme  
Ne pas rendre compréhensible mon produit/service  
Ne pas parler des concurrents  
Ne pas préparer mon dossier  
Ne pas répondre rapidement aux demandes complémentaires  
Ne pas chercher à faire du chiffre  
Ne pas rechercher la juste valorisation  
Pas besoin de budget pour lancer ma campagne  
Ne pas indiquer les risques  
Ne pas proposer d'actions de préférences aux nouveaux actionnaires  
Ne pas faire l'effort de remplir sa page projet sur le site  
Ne pas se soucier des cash flow positifs trop éloignés dans le temps  
Ne pas s'être positionné sur des clients B2C  
Ne pas se soucier de l'impact société  
Ne pas préparer ma campagne de communication  
Ne pas avoir de site internet  
Ne pas faire de vidéo  
Je n'ai pas besoin de réseaux  
Ne pas faire appel à mes proches  
Ne pas faire appel à mes clients/fournisseurs  
Ne pas mobiliser mon équipe  
Ne pas utiliser les réseaux sociaux  
Ne pas remercier  
Ne pas prendre du temps pour m'occuper de ma campagne  
Ne pas faire les efforts suffisants pour vendre mon projet  
Ne surtout pas chercher à créer du lien avec les investisseurs  
Laisser la plateforme créer une holding  
Laisser la plateforme gérer les relations investisseurs  
Ne pas communiquer sur ce que l'on a fait depuis la levée

### Etat d'esprit du porteur de projet

Je ne vais pas me disperser  
Avec l'argent des autres c'est mieux  
Ouf, elle m'a sélectionné donc elle me convient  
S'ils ne comprennent pas, c'est qu'ils ne sont pas à la hauteur pour devenir actionnaires  
De toutes façons je n'en ai pas  
Je verrai bien ce qu'ils me demandent  
J'ai une entreprise à gérer, je n'ai pas le temps de répondre  
D'abord je lève des fonds, après je recherche des clients  
Le marché achètera bien le prix qu'on lui proposera, c'est le principe  
Je n'ai pas d'argent à dépenser, j'en cherche  
Je risque de les faire fuir  
Charité bien ordonnée commence par soi-même  
La plateforme le fera bien mieux que moi  
La rentabilité n'est pas mon sujet pour le moment  
Le B2B parlera bien aux particuliers aussi  
L'important pour convaincre c'est juste de promettre la rentabilité  
Je le ferai le moment venu  
Je le ferai après la levée  
Je ne suis pas un acteur de cinéma  
Je recherche des clients et des investisseurs et pas une communauté  
Ils ne sont pas là pour m'aider  
Ils vont croire que je n'ai pas d'argent  
Ils ont autre chose à faire  
Cela ne sert à rien, je ne recherche pas des amis, je recherche des fonds  
Je leur donne des actions, cela suffit  
Je passe justement par internet, c'est sans lien, donc plus rapide  
La plateforme le fera bien mieux que moi  
Ils pourraient devenir envahissants  
Cela m'arrange, moins de frais, moins de responsabilité, pas de gestion lorsqu'ils voudront revendre leur part  
Après tout, ils ont eu une commission, qu'ils se débrouillent  
Cela prend du temps, c'est confidentiel, et ils ne comprendront pas