

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