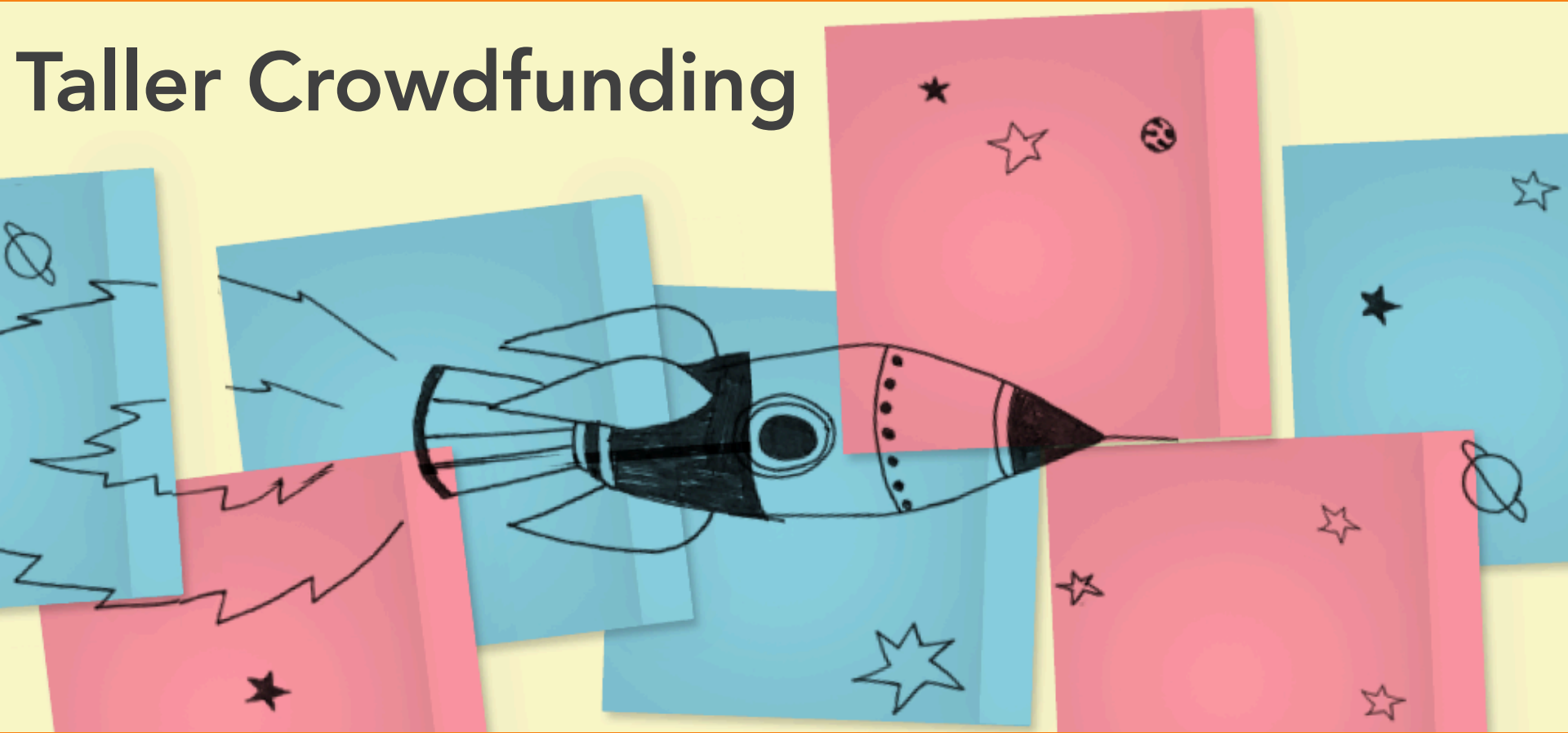




FEM EDUCACIÓ
MICROMECEMATGE
PER LA INNOVACIÓ

FUNDACIÓ
Fundació
JAUME
Jaume
BOFILL
Bofill

Taller Crowdfunding



FEM EDUCACIÓ

25 d'abril 2017



Què farem?

18:00 – 18:10 Presentació taller

18:10 – 18:40 Dinàmica 1

La meva idea encaixa en una campanya de crowdfunding?

18:40 – 19:10 Dinàmica 2

Analitzem les parts més importants de la campanya

19:10 – 19:20 Reflexió en petit grup

19:20 – 19:50 Presentació aprenentatges més rellevants de cada grup

19:50 – 20:00 Conclusions i tancament



A qui busquem?

Es busquen emprenedors
educatius que generin propostes
innovadores i de valor afegit



Com ho farem?

- Crowdfunding de recompensa
- Amb limitació temporal
- Fórmula del "tot o res"
- 40 dies mínim + 40 dies òptim



Com ho farem?

- Crowdfunding de recompensa
- Amb limitació temporal
- Fórmula del "tot o res"
- 40 dies mínim + 40 dies òptim

Matchfunding!



La meva idea encaixa en una campanya de crowdfunding?

1. Impacte
2. Replicabilitat
3. Estat de desenvolupament
4. Retorn i foment del coneixement obert



La meva idea encaixa en una campanya de crowdfunding?

1. IMPACTE

Quin és l'impacte previst? Quin és el context on està previst l'impacte? Podria tenir impacte en altres àmbits? Té en compte algun dels reptes actuals de l'educació? Contempla elements de foment de l'equitat educativa i social?



La meva idea encaixa en una campanya de crowdfunding?

2. REPLICABILITAT

Quins elements es contemplen per tal de facilitar-ne la replicabilitat? La proposta fa referència a models que poden ser executats any rere any? Inclou elements de sistematització i modelatge que en permetin la seva replicabilitat en altres llocs?



La meva idea encaixa en una campanya de crowdfunding?

3. NIVELL DE DESENVOLUPAMENT DE LA PROPOSTA

En quina fase de maduresa es troba la proposta? És una idea? Es tracta d'un projecte ja dissenyat? És tracta d'una experiència que ja està en marxa i que pot créixer i replicar-se? Es tracta d'un projecte que té tots els elements per començar ja una campanya de crowdfunding?



La meva idea encaixa en una campanya de crowdfunding?

En funció de la nostra situació, tenim més o menys tasques a fer abans d'omplir el formulari i presentar-nos.

Tinc un equip? Tinc aliats? Ho he validat amb altres companys? És només una idea? Ja ho he provat? Hi ha referències a altres llocs?



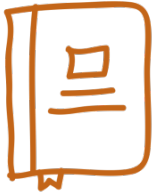
La meva idea encaixa en una campanya de crowdfunding?

4. RETORN I FOMENT DEL CONEIXEMENT OBERT

Quin tipus de materials, instruccions, continguts, guies, etc. oberts es crearan per a ser reutilitzats per la comunitat educativa? De quina manera pensem en compartir tots els aprenentatges del procés? Quin valor aporten aquests continguts?



La meva idea encaixa en una campanya de crowdfunding?



25 minuts

Dinàmica 1

En grups de 6 persones, analitzar què entenem per cadascun d'aquests elements en relació a les nostres idees o projectes:

1. Impacte i replicabilitat
2. Retorn i foment del coneixement obert



2a Part



Analitzem les parts més importants de la campanya

1. Comunitat
2. Recompenses
3. Comunicació
4. Objectiu econòmic i Pressupost



Analitzem les parts més importants de la campanya

1. COMUNITAT

Quina és la nostra comunitat? On es troba i com la identifiquem? Com ens hi comunicarem? Quins són els interlocutors clau? Som un equip per tirar endavant la campanya? Tinc identificats possibles *partners* o col·laboradors que s'hi voldrien implicar?



Analitzem les parts més importants de la campanya

2. RECOMPENSES

Quin tipus de recompenses tinc pensat oferir? Quin rang de preus és el més adequat? Què pot aportar valor o despertar interès dels possibles mecenes? Perquè són atractives les recompenses que he triat? Què fa que siguin valuoses?



Analitzem les parts més importants de la campanya

3. COMUNICACIÓ

A través de quins canals tinc pensat arribar les persones interessades? Com és la descripció i el storytelling del meu projecte? Com fer un vídeo atractiu i que capti l'interès? Explico bé el perquè del projecte i dono missatges clars? A quines xarxes socials tinc presència?



Analitzem les parts més importants de la campanya

4. OBJECTIU ECONÒMIC i PRESSUPOST

Quants diners demano? Puc demanar el què vulgui?
Puc assegurar un 20% aprox. abans de començar? El pressupost és viable, realista i transparent? Explico amb claredat perquè necessito els diners?

Quines despeses porta associada una campanya de crowdfunding?



La meva idea encaixa en una campanya de crowdfunding?



25 minuts

Dinàmica 2

Per grups, generar i compartir idees sobre com enfocar cadascun d'aquests elements clau d'una campanya de crowdfunding :

1. Comunitat i Comunicació
2. Recompenses



3a Part



Reflexió



10 minuts

Reflexió en petit grup dels 2 principals aprenentatges de la sessió.

Cada membre del grup, escriu en un post-it dues paraules referents als 2 aprenentatges que s'emporta. Aquelles dues coses que no sabia o què havia entès diferent de la resta de companys i companyes.

De tots els aprenentatges, cada grup n'ha de triar dos per compartir amb la resta a la presentació final.



Posem en comú

Presentació dels 2 aprenentatges més significatius de cada grup.

Cada grup té 4 minuts per exposar breument la reflexió entorn als 2 aprenentatges més destacats de tots els que han sortit a la taula.



30 minuts



Conclusions



I ara què?

Invitació:

Fer-se mecenes d'una campanya i analitzar-ne el seguiment i la comunicació que en fan.

Compartir-ho a twitter: *#femeducació* *#socmecenes*



Encara tens dubtes? Contacta'ns:

WEB: <http://www.femeducacio.org/>

WHATSAPP: Escriu-nos al +34 667 721 705

*Aquest número de telèfon no té actiu les trucades. Només és operatiu per a l'aplicació de WhatsApp amb l'objectiu de millorar i fer més àgil la comunicació.