

LA NUEVA ERA DE LA PROCURACIÓN DE FONDOS: INTERNET, CROWDFUNDING, TU SITIO WEB y OTRAS HERRAMIENTAS DIGITALES

Septiembre 24 y 25, 2015 - Ciudad de México

Título del video **¿Qué es el “Crowdfunding”? Planeación del Crowdfunding: ¿Qué, Cómo, Por qué y Cuándo?**

Conozcan a Bill; un emprendedor, Steve; un iniciador de negocios y a Warren; un empresario pequeño. Todos ellos tienen algo en común: ideas prácticas para generar dinero y ofrecer trabajo a las personas, gracia a la creación de nuevas empresas.



Pero esto no es nada fácil, para poder darle vida a sus ideas necesitan dinero para financiar y construir sus proyectos. Entonces, ¿Cómo pueden ellos recaudar el dinero para iniciar sus negocios, y cuál es el camino a seguir? El método más común es pedir un préstamo al banco; pero los bancos consideran a las empresas emprendedoras muy riesgosas, especialmente ahora, con la economía en deterioro y las políticas limitadas de préstamos, luego finalmente su respuesta es un gran NO.

Claramente de esta manera hay muy poco desarrollo de nuevas empresas innovadoras. Solo imagínense a los negocios y al mundo sin las cuentas de Bill, Steve y Warren. De pronto un emprendedor necesita un plan de negocios y una solicitud de préstamo, luego conducir al banco para encontrarse con los encargados del préstamo y esperar conseguir el préstamos; pero ya no más, a través del internet, usando “cloud” y medios de redes sociales, el emprendedor puede acceder a cientos o miles de inversionistas potenciales por medio de páginas de internet de “Crowdfunding”.

Existen muchas maneras de buscar financiamiento por medio del Crowfundig:

1. Por medio del “método de donación”, este modelo ha circulado por años, la gente puede donar poco a poco dinero en proyectos que tienen valor moral y ético y que son buenos para la comunidad, ejemplos de esto se encuentran en diversas causas de Facebook donde se piden donaciones y todas van a “gofundme”.
2. Conocida como “método del pedido anticipado” del Crowdfunding, aquí la gente hace compromisos online durante una campaña para comprar el producto anticipadamente y enviárselos posteriormente, un buen ejemplo de esto es “Kickstarter”.
3. Existe también el “método de la premiación” del Crowdfunding, esta es una variación de los métodos anteriores, donde los inversionistas tienen la satisfacción de ayudar y obtener un premio por su donación, un buen ejemplo de esto es “IndieGoGo”.
4. Y finalmente el método “Crowdfunding de base equitativa”, este modelo es el más nuevo, que permite a un gran número de personas normales como tú y yo invertir pequeñas cantidades de dinero vía online para financiar nuevos proyectos emprendedores, con la expectativa de recibir dividendos o un interés de la inversión, basado en las ganancias del negocio.

LA NUEVA ERA DE LA PROCURACIÓN DE FONDOS: INTERNET, CROWDFUNDING, TU SITIO WEB y OTRAS HERRAMIENTAS DIGITALES

Septiembre 24 y 25, 2015 - Ciudad de México

Ahora vemos que el “Crowdfunding” consiste en usar a las masas para recaudar capital. Conectando a personas con ideas talentosas e interesantes para vender, con aquellos que tienen los fondos para invertir a su manera, y como consecuencia positiva se generan empleos, nuevas oportunidades de trabajo y se abastece la economía.

Se estima que las ganancias del “Crowdfunding” llegarán a 2.8 billones de dólares en 2012 y más de 16.6 billones de dólares en el 2014. La velocidad del crecimiento del 2009 al 2014 es muy similar al patrón de crecimiento del internet a principio de los 90’s.

Esto plantea una pregunta grande, ¿Quieres solamente ver pasar y crecer el “Crowdfunding” o quieres ser parte de esto? Que tal aprovechar los 2 y medio billones de usuarios de internet que pueden ser inversionistas potenciales con la oportunidad de los \$300 billones de dólares proyectados de ingresos de inversión. ¿Conoces el tamaño y el potencial de tu capital social? Descubre como capitalizar en tu red y aprende como empezar una campaña de Crowdfunding exitoso ahora.