

academia siammm.es



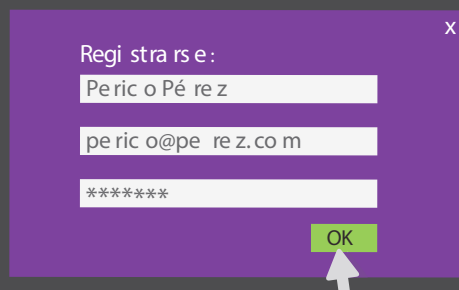
1. prepara tu perfil

datos personales

Para poder dar de alta tu proyecto, primero tendrás que registrarte con tu nombre. Si tu proyecto perteneciese a un equipo de más de una persona debes hacer constar claramente el nombre del equipo creativo.

Habrás de incluir una fotografía personal o de los miembros del equipo. (tamaño 192x192 pixels y formato jpg o png).

Del mismo modo deberás aportar una biografía en la que detalles tu experiencia previa o tus trabajos anteriores: tienes que demostrar a tus posibles seguidores o mecenas que estás plenamente capacitado para desarrollar con éxito tu proyecto. En ese sentido, puede resultar muy útil la inclusión de algún link en que aparezca alguna muestra de tu obra.

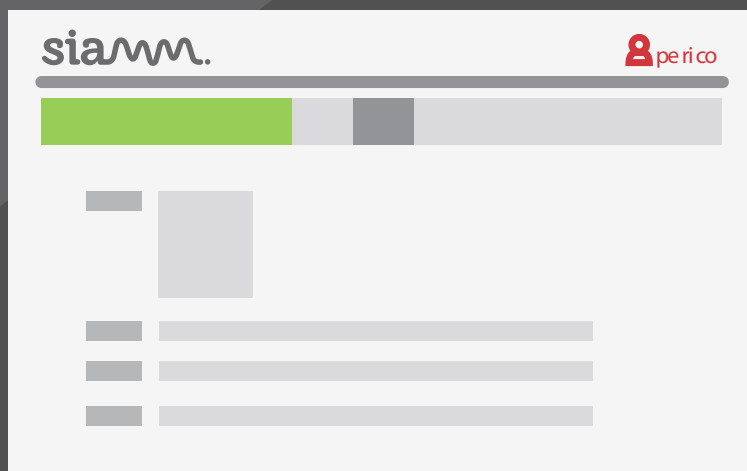


Regístrate:

Perico Pérez

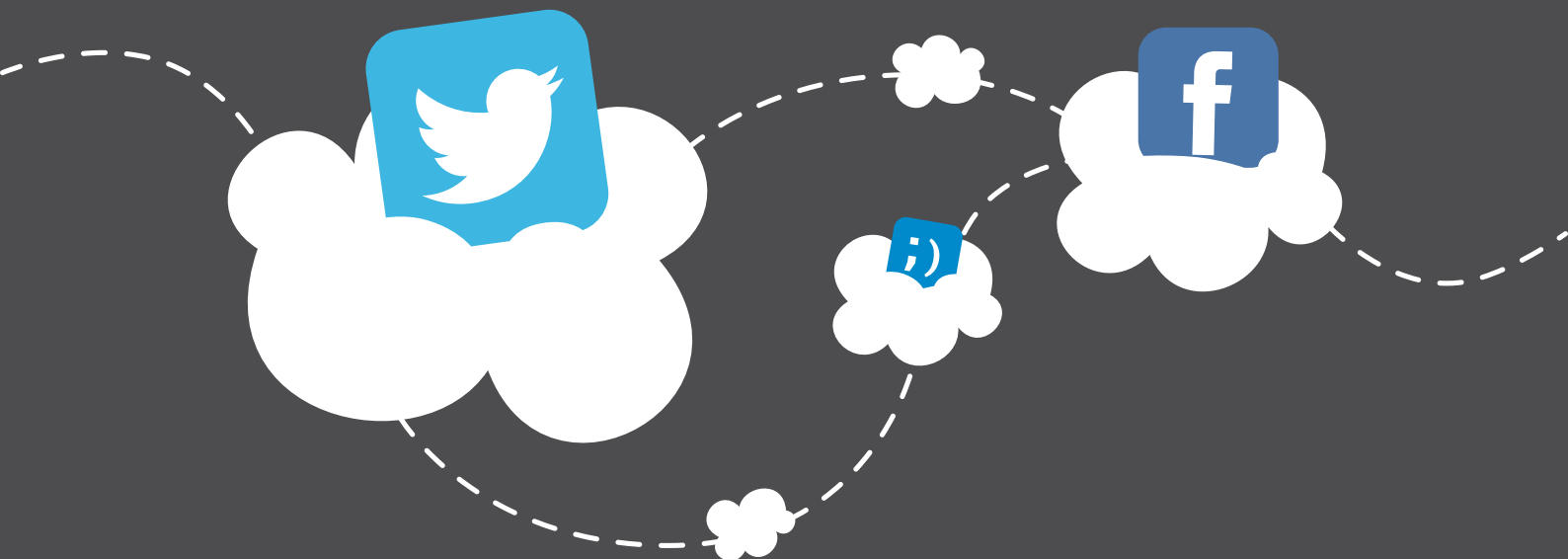
perico@perez.com

OK



prepara tu 2. base de seguidores

Antes de poner en marcha la campaña, conviene que tú y tus compañeros de proyecto tengáis perfil en las redes sociales. Como sabes, Facebook y Twitter son los métodos más extendidos, pero un blog también puede ser una herramienta muy eficaz. Y por supuesto no olvides el correo electrónico como uno de los medios esenciales para difundir tu proyecto entre tus amistades, familiares y conocidos. Así pues no dudes en recopilar los contactos de cuantos puedan estar interesados en tu trabajo.



3. construye tu proyecto

TÍTULO

Busca un título sencillo, sugerente y fácil de recordar que explique claramente tu proyecto creativo. Ten en cuenta que no tienen por qué coincidir el nombre de tu proyecto con el título definitivo del mismo. Por ejemplo, si vas a grabar un disco el título del proyecto podría ser: "Los Anónimos Venecianos graban su primer álbum" mientras que el disco llevará su propio título. Evita usar palabras como ayuda, apoya, o financiación; de algún modo, implican que estás pidiendo un favor más que ofreciendo una obra creativa que merece la pena.



AVATAR E IMAGEN

La imagen de portada será la cara visible de tu proyecto en toda la web, por ello deberá representar de forma clara y vistosa el concepto general del mismo. Una imagen atractiva siempre ayuda a conectar con tus posibles seguidores. (tamaño 576x384 pixels y formato jpg o png)

El avatar es la imagen del proyecto que aparece en los índices, puede ser la misma imagen anterior en versión reducida u otra diferente que consideres oportuna. (tamaño 192x192 y formato jpg o png)



BREVE DESCRIPCIÓN

Describe de forma breve y concreta el contenido de tu proyecto. Debe ser una frase que transmita tu idea con el menor número de palabras posibles: piensa en un twitt o un titular de prensa; o sea no más de unos 130 caracteres.

Ejemplo: “Exposición fotográfica sobre la supervivencia en el desierto del Kalahari fruto de la experiencia tras un viaje de seis meses”



LINK DEL PROYECTO

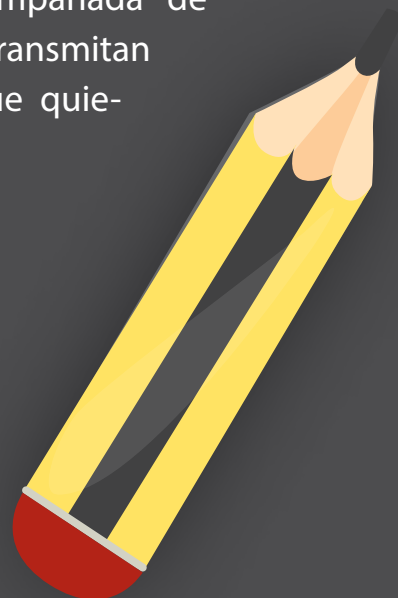
Si cuentas con alguna web o blog en el que muestras tu proyecto, no olvides incluir un link que dé acceso al mismo.

DETALLES DEL PROYECTO CREATIVO

Describe con precisión todos los detalles de tu proyecto: qué pretendes, cómo lo vas a realizar, con qué equipo y medios técnicos cuentas, en qué punto de desarrollo se encuentra el proyecto, y toda la información que consideres necesaria para explicar de manera clara y realista el proyecto.

Para ello te recomendamos evitar tecnicismos y enumeraciones innecesarias; expón tu idea de la forma más coloquial y asequible que puedas. Resulta fundamental mostrarte tal y como eres, de manera cercana y diáfana; se trata de transmitir confianza y transparencia a tus mecenas.

Recuerda que esta descripción puede ir acompañada de imágenes, videos, sonido que refuercen y transmitan con mayor eficacia el contenido de la obra que quieres llevar a cabo.





4. hazte un vídeo

Ten muy presente que un vídeo es sin lugar a dudas la mejor manera de presentar tu proyecto. Es importante dar la cara, mostrar quién hay detrás, transmitir tu personalidad. Un vídeo en el que apareces físicamente, hablando a cámara, induce a ganarte la confianza del posible mecenas.

No hace falta que tu vídeo sea una gran producción ni que cuente con espectaculares medios técnicos. Se trata de contar quién eres y la idea que anima a tu proyecto, de pedir el apoyo de la gente y buscar su complicidad para difundirlo; explica cómo utilizarás sus aportaciones, habla de las fantásticas recompensas que has preparado y, finalmente, no olvides dar las gracias a todo el mundo. Puedes apoyarte en tus amigos para la realización del vídeo. Ellos se sentirán partícipes de tu proyecto y contribuirán a una mayor difusión del mismo.

Debes alojar tu vídeo, a la mayor calidad que te sea posible, en alguna web tipo Vimeo o Youtube. El link de tu vídeo es lo único que necesitas para insertarlo en tu proyecto.

Una advertencia importante: No caigas en la tentación de usar contenidos (musicales o visuales) sujetos a copyright. En internet dispones de fuentes gratuitas que puedes utilizar sin riesgo de demandas (soundcloud, Vimeo Music Store, Free Music archive, ccmixer).

Ver recomendaciones técnicas (vimeo, youtube).

5. estudia tu presupuesto

Estudia con todo detalle el presupuesto necesario para llevar a cabo tu proyecto. Calcula cuánto dinero necesitas para realizarlo, y no olvides tener en cuenta el coste de las recompensas y de los gastos de envío de las mismas, así como los impuestos correspondientes.

Procura establecer un presupuesto realista y al alcance de tus posibilidades; piensa que tus fuentes de financiación (es decir, tus mecenas) van a ser tus amigos, familiares, seguidores y demás contactos que puedas establecer a través de las redes sociales y actúa en consecuencia para establecer tu objetivo de financiación.

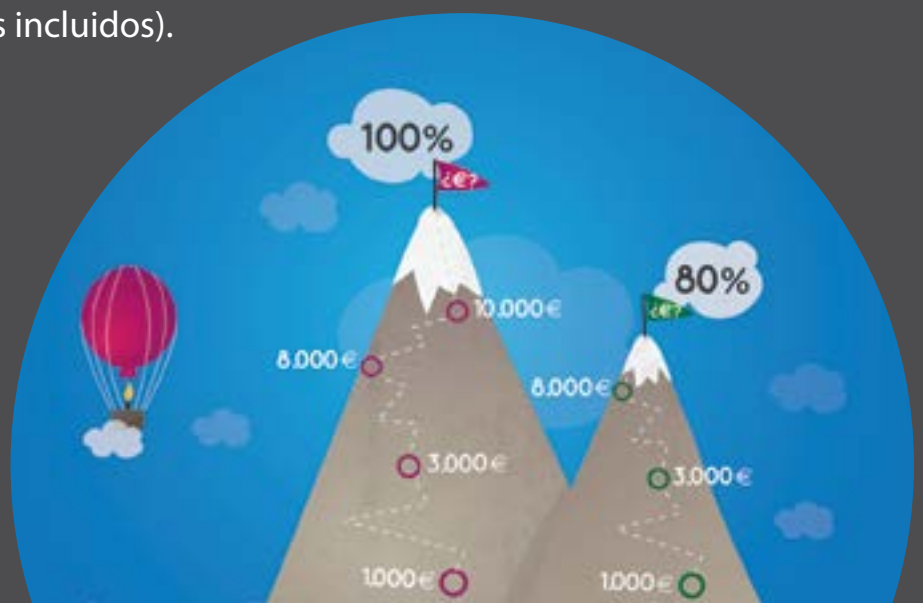


6. objetivo de financiación

En Siamm la cantidad mínima como objetivo de financiación que hemos fijado para acoger un proyecto es de 1000 euros. El máximo lo establece el creador. Aunque el objetivo ha de ser siempre alcanzar el 100% de la financiación, en Siamm hemos considerado la posibilidad de dar validez a aquellos proyectos que al término del plazo fijado no hayan recaudado el presupuesto establecido originalmente, siempre y cuando el creador asuma la cantidad restante y el compromiso de completar el proyecto en su integridad. En el caso de alcanzar el objetivo antes de la fecha límite, el proyecto sigue abierto y continúa la recaudación más allá del 100%.

¿Por qué contemplamos la opción de considerar viable un proyecto que no ha recaudado ese 100%? Porque estimamos que es una lástima dejar malograrse un proyecto que se queda a las puertas del éxito por una pequeña cantidad. En cualquier caso, será siempre el creador quien decida acogerse a esta posibilidad.

Se entiende que, en todos los casos Siamm aplicara su comision de gestion, fijada en un 10% , unicamente sobre el importe recaudado a través de nuestra plataforma (gastos bancarios incluidos).



7. duración de la campaña

El creador deberá fijar la duración de su proyecto, esto es, el tiempo que va a estar expuesto en la plataforma Siamm recaudando fondos. Hemos marcado dos plazos entre los que el creador puede elegir el que más se ajuste a sus necesidades: 25 o 40 días. Siamm recomienda acogerse al plazo de 40 días para tu campaña; aunque excepcionalmente contemplamos la posibilidad de recurrir a un plazo más reducido únicamente en aquellos casos en los que el creador tenga la certeza de que posee un número de seguidores comprometidos suficiente para alcanzar su objetivo con éxito en un periodo más breve de tiempo.



8. recompensas



Una vez alcanzado el objetivo de financiación el creador está obligado a cumplir el compromiso adquirido con sus mecenas. En ese momento Siamm le facilitará todos los datos necesarios (nombre, direcciones, contacto, email, etc.) para la entrega de recompensas.

Conviene que dichas recompensas sean parte o estén relacionadas con el proyecto en si. Es tarea del creador estipularlas, y para ello resulta recomendable usar la imaginación y la creatividad, además de ajustarse al presupuesto general del proyecto y que su coste sea cercano a precios de mercado, de forma que resulte factible su cumplimiento.

Una de las formas más habituales de recompensa es una copia física del objeto del proyecto: un álbum, dvd, videojuego, libro, camisetas o entradas para un concierto, descargas exclusivas, una lámina, un cartel del espectáculo, etc. Pero también existen recompensas de tipo más creativo y que conllevan una experiencia cercana con el proyecto: una visita al estudio de grabación o plató de rodaje, aparecer como personaje de un cómic, una cena con el creador o el equipo artístico, agradecimientos en los créditos, un concierto en tu jardín... las posibilidades son casi ilimitadas y dependen de la imaginación del creador. Unas y otras recompensas deberán concebirse de manera realista y por ello resulta fundamental en este apartado tener en cuenta las implicaciones o aspectos derivados que pudieran surgir al hacer efectivas las recompensas.

9. promociona tu proyecto



Una vez preparada tu base de seguidores es fundamental que promociones tu proyecto de manera ordenada y planificada.

- Haz una difusión inteligente. Crea expectación incluso antes de colgar tu proyecto. A la hora de difundirlo procura dar a tus mensajes un toque personal; comienza por hacerlo llegar a tus amigos y familiares, porque ellos serán tus primeros apoyos.
- Amplía el círculo. A partir de ahí debes intentar llegar, a través de las redes sociales (Twitter, Facebook, blogs, foros, etc.), a círculos más amplios de posibles seguidores. Asegúrate de recordar tu proyecto varias veces durante la campaña de financiación, pero no inundes a la gente con un exceso de mensajes, eso puede resultar contraproducente.
- Muévete en la calle. Además de la promoción online, no dudes en realizar otro tipo de acciones que ayuden a dar a conocer tu proyecto: organiza fiestas de apoyo, distribuye carteles o flyers, contacta con medios de comunicación locales o cualquier actividad creativa que puedas desarrollar en tu entorno.

Demuestra de todas las maneras posibles que crees en tu idea y merece la pena apoyarla: ¡VENDE TU PROYECTO!

10. postales y cupones^{QR} online

En Siamm.es hemos preparado dos herramientas de apoyo a tu campaña de difusión:

-Postal online.

Desde la ficha de tu proyecto podrás compartir una Postal Online . Para ello solo tendrás que copiar el código HTML e insertarlo allí donde desees.



-Cupones QR.

Cuando se publique tu proyecto, podrás solicitarlos para distribuirlos personalmente. En ellos aparecerán los datos básicos de tu proyecto con la URL correspondiente y un código QR que dará acceso directo a su pagina el Siamm.es.



11. actualizaciones del proyecto

Durante la campaña utiliza la pagina de tu proyecto como si fuera un blog. Haz un esfuerzo por mantener informados a tus mecenas y seguidores de la marcha del proyecto y de cualquier novedad que pueda surgir; hazles sentirse implicados y participes de un proceso vivo.

Si se consigue la financiación con antelación a la fecha y decidieses replantearte nuevas metas, puedes comunicarlo a través de este apartado para mantener vivo el proyecto y proporcionarle nuevo impulso.

Una vez alcanzado el objetivo, no olvides celebrar el éxito con todos tus seguidores y mostrarles tu agradecimiento por su apoyo. Pero el contacto no tiene porque acabar después del lanzamiento del proyecto; comparte con ellos cualquier noticia o información relacionada con tu obra, recuerda que son tus seguidores.



11. intercambios entre creadores

Siamm.es promueve la integración interactiva de los creadores de distintos ámbitos que puedan establecer contacto entre ellos a través de los diferentes proyectos difundidos en la plataforma.

Con este fin, al editar su perfil el creador puede, si lo desea, ampliar tanto sus datos de contacto como su biografía, ofreciendo posibles campos de colaboración con otros creadores o generando con ellos nuevos proyectos. Este apartado del perfil será de carácter restringido y solo accesible a la comunidad de creadores de Siamm.es.

Un ejemplo: “un cineasta necesita poner la banda sonora a su nuevo corto; a través de nuestra plataforma ha conocido a un músico cuyo trabajo le gusta. Por medio de esta herramienta, ambos pueden establecer nuevos vínculos de colaboración creativa”.



siamm.es

crowdfunding

+ info: datos@siamm.es

Tel. 650589664

 [@siammcrowdfund](https://twitter.com/siammcrowdfund)

 facebook.com/siammcrowdfunding