

À CONQUISTA DA "MULTIDÃO"

Se tem uma ideia de negócio inovadora e precisa de dinheiro para concretizá-la, o crowdfunding pode ser a solução. Através desta modalidade de procura de financiamento, é possível apresentar um projeto e convencer a "multidão" a contribuir para que possa torná-lo real.

Texto: Mariana Albuquerque | Marta Almeida Carvalho



É um método de procura de financiamento que, embora desconhecido para grande parte da população, tem vindo a dar que falar desde que chegou a Portugal, em 2011. Na verdade, o crowdfunding – conceito que ainda não tem tradução em português – mais não é do que uma espécie de financiamento colaborativo em que qualquer pessoa pode contribuir para impulsionar o nascimento de um novo negócio ou projeto. Pretende angariar dinheiro para desenvolver uma ideia? Basta

apresentar o seu projeto ao público, numa das plataformas portuguesas de crowdfunding, e convencê-lo de que realmente merece a quantia pedida.

O primeiro passo terá de ser, obrigatoriamente, o de escolher uma plataforma, na qual a inscrição do projeto é feita de forma gratuita, sendo que a ferramenta só receberá a sua comissão depois de o promotor ter angariado a verba solicitada. No caso de não conseguir, as pessoas que efetuaram contribuições são reembolsadas. A PPL e a Massivemov são duas das plataformas lusas mais co-

nhecidas, sendo que a primeira surgiu "pelas mãos" de quatro pessoas que se conheceram durante o Lisbon MBA e que tinham um desejo em comum: o de impulsionar «o engenho e a criatividade dos portugueses». «Na altura ainda não existia nada em Portugal e decidimos não esperar pela conclusão do programa (em dezembro de 2011), mas sim avançar em simultâneo. Desta forma, o site ficou operacional em junho e a plataforma final em meados de agosto», contou Pedro Domingos, fundador da PPL. Até ao momento, já foram

financiados através desta plataforma 83 projetos e angariados 236 mil euros, graças a mais de 6.500 apoios dentro dos 11.200 utilizadores registados. A Massivemov, por sua vez, surgiu em julho do mesmo ano, por iniciativa de João Marques, que teve conhecimento do conceito numa viagem realizada aos EUA, em 2009. Hoje, já proporcionou o financiamento de 46 projetos, num total de 140 mil euros. Estas plataformas funcionam com base num sistema de recompensas, associadas ao projeto em financiamento. «Na Massivemov

as recompensas têm de ser o fruto do projeto. Nós incentivamos a pré-venda do produto ou serviço para que o promotor possa, para além do financiamento, obter uma carteira de clientes e de encomendas. Acreditamos que estas características fortalecem o projeto e a sua sustentabilidade após o término da campanha de crowdfunding. Por exemplo, se o promotor criou pranchas de bodysurf, a recompensa para os seus clientes deve ser uma prancha; se o promotor quer gravar o seu novo CD, a recompensa para os seus clientes fãs deve ser o

CD», explicou João Marques. As recompensas funcionam - referiu Pedro Domingos - «como um incentivo adicional para o público efetuar o seu apoio e/ou aumentar o valor da sua contribuição».

AO SERVIÇO DOS TURISTAS... E DOS PORTUGUESES

E neste processo de conquista do público, a forma como o projeto é comunicado pode fazer toda a diferença. Por isso, no vídeo de apresentação da sua ideia, André Parente, criador do "Local Porto" - uma espécie de guia online para



Fotos: Virgínia Ferreira



Nuno Lopes e Ricardo Reis, fundadores do Transportes Públicos.pt

cionalizada». Por isso, decidi apostar num conhecimento «genuíno», transmitido, muitas vezes, por vizinhos, conhecidos e habitantes locais para, juntamente com outros quatro elementos (uma jornalista, um médico, um historiador e uma espécie de editora de conteúdos), lançar o Local Porto.

Também numa lógica de facilitar o dia-a-dia dos cidadãos surgiu o Transportes Públicos.pt, outro projeto financiado através da PPL que funciona como um motor de busca gratuito para definir trajetos em transportes públicos em Portugal, englobando todas as modalidades de transporte coletivo – rodoviário, ferroviário e fluvial. Facilitar o planeamento de uma viagem da Póvoa de Varzim a

Faro ou de Lisboa a Bragança, por exemplo, é o objetivo do serviço, que permite conjugar transportes e ter acesso a informações relativas aos operadores, tarifários e paragens de serviço. «Queremos que o transporte público seja atraente para as pessoas, fazendo aumentar o número de utilizadores, por todas as razões: ambientais, sociais e económicas», explicou Nuno Lopes, um dos responsáveis do projeto, que conseguiu angariar um financiamento de 2015 euros. Neste momento, acrescentou Ricardo Reis, o motor de busca já contempla a Madeira e expandiu-se, recentemente, à Auto Aviação Feirense, cobrindo Santa Maria da Feira, São João da Madeira, Arouca e Castelo de Paiva.

UMA BANDA E... UMA GAITA DE FOLES QUE NÃO INCOMODA OS VIZINHOS

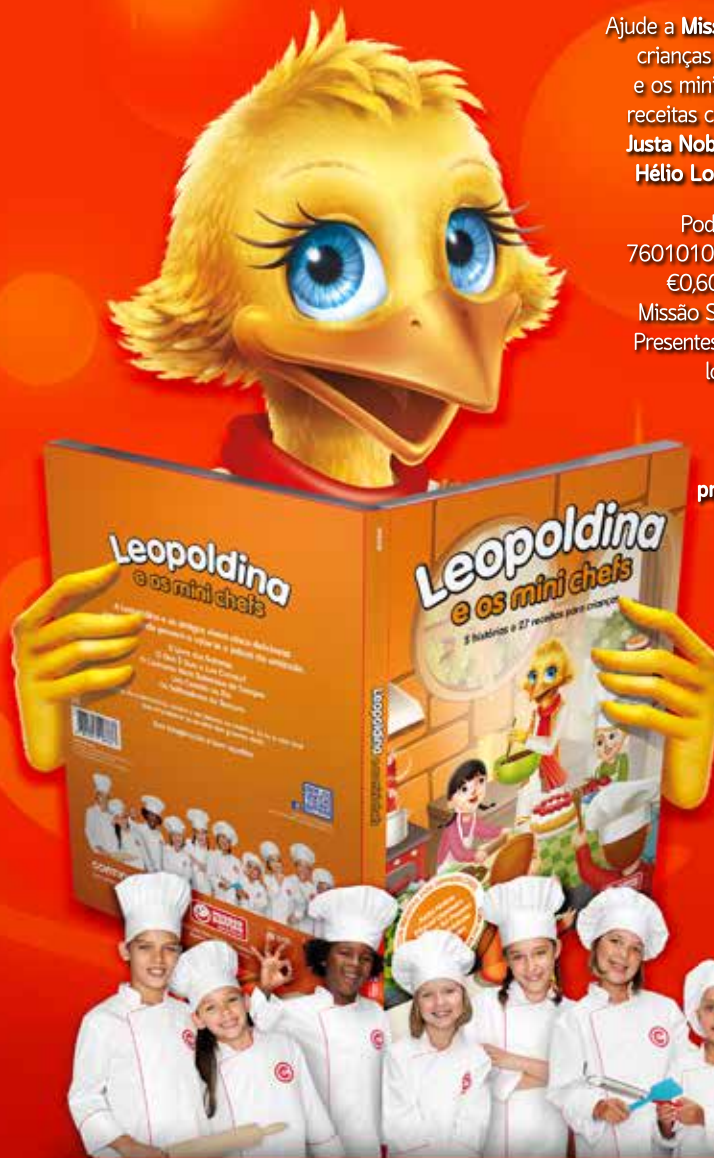
Os projetos musicais são alguns dos mais populares nas plataformas de crowdfunding. A prová-lo está o caso dos A BETA MOVEMENT. Para editar o EP 'Blossom Age', a banda portuense, criada por Secundino Oliveira e Pedro Cordeiro, escolheu um produtor, um engenheiro para a "mistura", foi para estúdio, convidou alguns músicos e lançou 200 cópias em vinil. Com a necessidade de ex-



viagens independentes na cidade – deixou que alguns locais emblemáticos da Invicta falassem por si. Depois de uma campanha de crowdfunding de dois meses, na PPL, o projeto conseguiu angariar a verba pretendida, de 1600 euros, e começar a cumprir a sua missão: dar dicas «isentas» aos viajantes sobre o clima, a alimentação, alojamentos, restaurantes e cafés, atrações turísticas e principais serviços do Porto. «Quando comecei a viajar usava os guias normais de viagem, os Lonely Planet, e, uma vez, na Costa Rica, fui assaltado e levaram-me tudo, incluindo o guia da América Central. A partir daí nunca mais comprei nenhum e o facto é que viajei mais seis meses sem qualquer guia», contou André Parente, reconhecendo que os encara com «alguma desconfiança» pelo facto de apresentarem uma visão «demasiado institu-

Era uma vez uma Missão cheia de sorrisos

Um livro com histórias e muitas receitas para os mais pequenos é uma grande ajuda para projetos de saúde infantil e envelhecimento ativo.



Ajude a Missão Sorriso e faça sorrir cada vez mais crianças e seniores. Compre o livro "Leopoldina e os mini chefs" que conta com 5 histórias e 27 receitas criadas pelos chefs Henrique Sá Pessoa, Justa Nobre, Miguel Gameiro, Susana Felicidade, Hêlio Loureiro e com a ajuda de 10 mini chefs.

Pode também ajudar ligando para o número 760101010 (chamada de valor acrescentado) por €0,60 + IVA dos quais €0,50 revertem para a Missão Sorriso. Pode ainda oferecer o Cartão Dá Presentes Missão Sorriso, disponível em qualquer loja Continente e, por cada carregamento do cartão, o Continente oferece 1€.

E não se esqueça de votar no seu projeto preferido em www.continente.pt

SAIBA MAIS EM WWW.CONTINENTE.PT
SIGA-NOS NO FACEBOOK



CONTINENTE



pandir a edição física do EP para os cerca de 500 exemplares, o grupo resolveu também apresentar o seu projeto na PPL, com o objetivo de angariar a quantia de 1800 euros. O valor conseguido, através de 38 apoiantes, superou as expectativas, representando cerca de 103% do inicialmente "pedido" – 1860 euros.

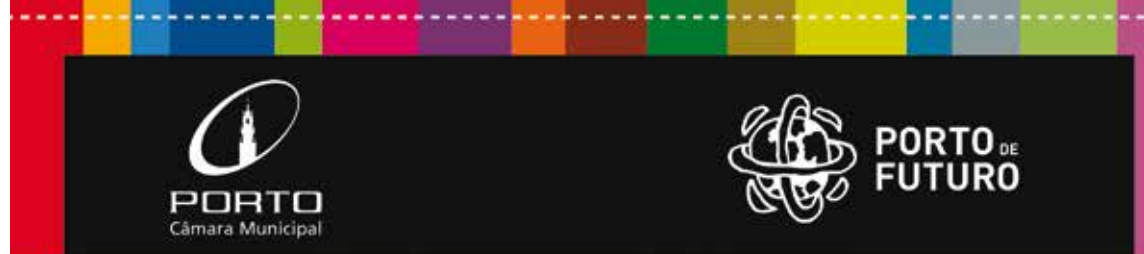
De acordo com Pedro Domingos, ainda que os projetos musicais e de cariz social sejam dos mais apresentados na PPL, há uma crescente aposta em ideias culturais em geral. Já na Massivemov existe uma percentagem maior de projetos Startup e PME, segundo notou João Marques, referindo-se, por exemplo à empresa que inventou o Trino, uma gaita de foles eletrónica. A ideia para o instrumento partiu da JHC, entidade de desenvolvimento de sistemas eletrónicos de Jorge Santos e de Hernâni Bastos. Confrontado com a dificuldade de tocar gaita de foles no sítio onde vivia, em Lisboa, dado o volume do instrumento, Jorge decidiu criar uma réplica eletrónica que não fizesse "barulho". «O primeiro modelo era apenas para uso próprio mas o sucesso foi tanto com outros gaiteiros que resolvi investir um pouco mais», contou. A Trino – linha de instrumentos lançada pelos dois engenheiros – candidatou-se a uma verba de três mil euros, para financiar a produção do instrumento, e conseguiu alcançar os 6445 euros. Uma das suas mais valias? Pode ser tocado em qualquer sítio já que inclui uma saída para auscultadores.

ETERNIZAR MOMENTOS... E SABORES

Também através da Massivemov,

a Onframe foi o projeto que conseguiu o maior valor de financiamento alcançado numa plataforma de crowdfunding em Portugal, superando os 10 mil euros, com base numa única pergunta que convenceu o público – "e se voltássemos a ter as fotografias nas paredes?". O projeto, dos arquitetos Pedro Homem e Domingos Domingues, surgiu «de uma forma natural», numa fase de crescente utilização dos smartphones e das novas aplicações de fotografia. «A ideia era simples: desenvolver um produto que conseguisse tirar as fotografias do mundo digital. Para isso era necessário garantir não só o suporte (moldura) como um serviço global que fizesse chegar às pessoas os seus momentos fotográficos de forma simples e

inovadora. A nossa experiência profissional e o conhecimento de materiais e processos de produção permitiu-nos desenvolver a Onframe», explicou Pedro Homem. A utilização deste método de financiamento foi, segundo o arquiteto, a melhor forma de alavancar o projeto e, ao mesmo tempo, a primeira oportunidade para testar o mercado e perceber qual seria a reação das pessoas à ideia. «Nesse sentido, a experiência do crowdfunding foi muito enriquecedora. Ainda antes de estarmos a produzir as Onframe tivemos o feedback dos primeiros clientes, o que nos permitiu ajustar alguns pontos e trabalhar de forma mais assertiva. Outra vantagem desta forma de financiamento é a angariação de clientes. Ao longo dos dois meses



Uma Escola
Uma Empresa



PROGRAMA EDUCATIVO DA CÂMARA MUNICIPAL DO PORTO
Saiba mais em www.cm-porto.pt





Carmo de Almeida e Leonor Guimarães, criadoras do Ponto Condensado



da campanha conseguimos cerca de 250 clientes e vender perto de 500 peças», acrescentou. A Onframe assume-se, assim, como um conceito inovador de moldura, com um design diferente e apelativo. «É uma peça fechada, que não permite mudar a fotografia do seu interior; foi desenhada para ser única para cada imagem e para eternizar o momento da fotografia no papel e na moldura», sendo composta por duas peças (frente e costas), com uma paleta de dez cores que permitem criar 100 combinações diferentes. O processo de aquisição será simples: basta «fazer o upload de uma fotografia, escolher as cores da Onframe e indicar a morada para o envio da encomenda».

Mas as plataformas de financiamento também escondem projetos de fazer crescer água na boca, como é o caso do "Ponto Condensado", que juntou Carmo de Almeida e Leonor Guimarães em torno de uma paixão pelos brigadeiros. Criada em março de 2012, a marca foi crescendo até se tornar evidente a necessidade da aquisição de equipamentos que permitissem ultracongelar os brigadeiros, de forma a ser possível vendê-los a outros estabelecimentos. Carmo e Leonor decidiram, assim, apresentar as suas "delícias" ao público, conquistando-o de tal forma que a verba solicitada – de 5000 euros – foi superada, chegando aos 5515 euros. «Após obtermos este financiamento e termos compra-

do o equipamento, rapidamente o negócio deu um pulo em termos de clientes de revenda, o que nos obrigou a mudar de instalações de forma a termos mais armazenamento», contou Leonor, admitindo que a equipa já só pensa em levar o produto a outras paragens. «Temos comprovado, através da venda dos nossos brigadeiros, que todos os turistas ficam conquistados, por isso, queremos fazê-los chegar além-fronteiras», acrescentou. O principal segredo do crowdfunding, esse, está revelado. O dos brigadeiros... terá de ficar para depois.

Tenha um Natal

PHILIPS

Ofereça
2 presentes Philips
e receba 1 para si



OFERTA IMEDIATA

Saiba mais em www.philips.pt

