



voordekunst

Crowdfunding workshop

Kultuurloket en Kunstraad Groningen i.s.m. Voor de Kunst

16 april 2026, locatie Prinsentheater

“Jouw project is al enorm de moeite waard!” Zo begint Nick Waelbers van Voor de Kunst zijn verhaal. Op 16 april kwamen 12 makers bij elkaar om een start te maken met hun crowdfunding-campagne. We zetten de belangrijkste tips uit de sessie op een rij.

Allereerst: wat is crowdfunding?

Crowdfunding is een manier om geld op te halen voor een idee, project of onderneming door veel mensen een klein bedrag te laten bijdragen, meestal via een online platform.

Hoe werkt het?

1. Je hebt een idee of plan;
2. Dat plan wordt gepresenteerd op een crowdfundingplatform, bijvoorbeeld van VoordeKunst (www.voordekunst.nl). Je maakt een filmpje om je project en vraag kenbaar te maken en je stelt een streefbedrag in;
3. Mensen kunnen besluiten te doneren, al of niet in ruil voor een tegenprestatie;
4. Het geld wordt bewaard door het platform en overgemaakt als de campagne is afgerond.

Om te bepalen welk bedrag je nodig hebt, kun je advies inwinnen bij Voor de Kunst. Zij helpen je een inschatting te maken.

Tegenprestatie, ook wel ‘reward’

Een tegenprestatie leveren is een mooie vorm om duurzaam donateurs aan je te binden. Je positioneert jezelf er ook mee. Een voorbeeld is een muzikante die een huiskamerconcert gaf: dit werd gegeven aan één donateur, maar er kwamen veel bezoekers mee, dus het was een goeie exposure.

Gemiddeld is het bedrag dat wordt gedoneerd in een campagne €50 - €75. Dus hiermee kun je inschatten hoeveel donateurs je nodig hebt voor je project. De doorlooptijd van een campagne is gemiddeld 35 dagen.

Campagnetips

- Leg een contactlijst aan, zodat je zelf iedereen kan attenderen op je campagne. Bepaal je netwerk en bedenk wie je gaat berichten. Maar voor de kunst levert die ook aan je na de campagne.
- Neem ca. een maand extra tijd na de campagne voor je start met je project: een campagne is intensief, je moet je donateurs ook bedanken enz. En het geeft je tijd om nog alternatieve financiering te vinden als het toch te weinig is.
- Besteed aandacht aan de campagne: een filmpje met een duidelijke geefvraag trekt de aandacht en komt heel prominent op de pagina. Laat jezelf zien!
- Maak meteen duidelijk wie je bent en wat je vraagt. De eerste zin in je filmpje is de belangrijkste!
- Maak het persoonlijk: mensen geven aan mensen.
- Kijk naar je 'rewards', je tegenprestaties: wat past echt goed bij je project? Circus Santelli, spreker tijdens de workshop, koppelde hier bedragen aan. Voor 10,- kreeg je al een kleine reward, voor 50 euro een gratis kaartje voor de show.
- Het platform is digitaal, maar de koppeling met een fysieke uiting zoals een flyer met QR code om meteen te kunnen doneren, werkt goed.
- Start je je campagne via het Voor de Kunst platform, dan lift je mee op de professionele en betrouwbare uitstraling van dit platform.

Goed om te weten

- Het Cultuurfonds doet gemiddeld 750 matchfunding bij je opbrengst. Noot: je kunt dan voor dit project niet meer via een andere weg bij Cultuurfonds aanvragen.
- Het VSB fonds en het FCP doen ook een ontwikkelbijdrage erbij.
- Bij Voor de Kunst hoef je zelf geen stichting of vereniging te zijn
- Ook als particulier kun je bij het VSB nu aanvragen!

Bronnen

www.voordekunst.nl

www.creativefunding.nl

