



CÓMO ARRECADAR DINHEIRO CÓM UMA RIFA

**E ALAVANCAR AQUELE
SEU PROJETO DE VIDA**

OS
INVESTIMENTOS
QUE VOCÊ FAZ
AGORA
DETERMINARÃO
SUAS
OPORTUNIDADES
NO FUTURO.

Em alguns momentos na vida é necessário contar com a ajuda dos amigos para alavancar um projeto, e essa ajuda muitas vezes tem que ser em dinheiro.

Porém, não são todos que se sentem confortáveis em pedir sem dar nada em troca. É aí que a rifa mostra sua utilidade: peça ajuda, mas ofereça algo em troca.

Como o prêmio a ser sorteado possui um valor bem superior ao valor de cada rifa, acaba sendo um negócio bom para todas as partes.

Você pede ajuda sem constrangimento, e quem ajuda pode acabar recebendo um grande presente!

COMO ARRECADAR DINHEIRO COM UMA RIFA

1. Tenha clareza sobre quanto você precisa;
2. Entenda o perfil de seus amigos;
3. Escolha um prêmio atrativo;
4. Defina um preço viável;
5. Saiba quantas rifas devem ser vendidas;
6. Fixe um prazo adequado para arrecadar.

Quanto você precisa arrecadar

Toda rifa começa com uma questão básica: qual a quantidade de dinheiro que você precisa para realizar um sonho ou alavancar um projeto de vida?

Aqui a regra é simples: moderação. Não seja tímido e peça menos do que você precisa, mas também tenha os pés no chão e não peça demais. Se você pedir menos do que precisa, não vai atingir o objetivo que levou você a fazer a rifa e mobilizar seus amigos.

Se você pedir mais do que precisa estará distorcendo a finalidade da rifa. Afinal, o objetivo dela não é tornar ninguém rico.

Ambas as situações, pedir pouco ou demais, podem pegar mal. Por isso, pesquise bem sobre o valor que você realmente precisará arrecadar.

O perfil de seus amigos

O perfil da sua rede de contatos é uma variável muito importante a ser analisada. Ele indicará qual presente será mais atrativo para seus amigos, assim como o valor que eles poderão pagar por cada rifa sem comprometer o orçamento.

Faça uma reflexão e tente analisar o perfil de seus conhecidos. Quem eles são? Qual idade, profissão, renda, gostos etc.

É claro que seus amigos são diferentes uns dos outros. Mas na média se você pudesse representá-los na forma de uma única pessoa, quem seria ela?

Esse exercício é o mesmo que os profissionais de marketing fazem, e chama-se construção da persona. No fim você terá a visão clara de uma pessoa, e é para essa pessoa que a rifa deve ser pensada.

A escolha do prêmio

Uma vez que você tem o perfil de seus amigos representado por meio de uma persona, você será capaz de escolher um prêmio que seja atrativo para eles.

Mas atenção: o valor do prêmio não deve ser maior do que 10% e menor do que 5% do valor total que você precisa arrecadar. Afinal, você quer que sua rifa seja atrativa! Se o prêmio possui um valor unitário menor, aumente a quantidade a ser sorteada até atingir o percentual de 5%.

Quanto custará cada rifa

A definição do valor de cada rifa também é influenciada pelo perfil de seus amigos. Baseado na persona que você imaginou no passo 3, escolha um valor unitário que não seja alto para a renda deles.

É melhor ter um valor mais baixo e mais pessoas comprando sua rifa do que um valor alto que poucos podem pagar. Incentive as pessoas de maior renda a comprar mais de uma rifa para ajudar na sua campanha.

Quantas rifas devem ser vendidas

Para saber quantas rifas devem ser vendidas a conta é fácil. Pegue o valor que você precisa arrecadar, some a ele o valor do prêmio, e divida o total pelo valor unitário de cada rifa. O resultado será a quantidade de rifas que devem ser vendidas para você atingir sua meta de arrecadação.

O tempo necessário para arrecadar

Sabendo quantas rifas devem ser vendidas você terá condição de estimar um tempo adequado para duração da campanha de arrecadação.

Não tenha pressa e nem fixe prazos curtos para as rifas. Você precisará de tempo para divulgar a rifa para seus contatos, e provavelmente precisará divulgar duas, três ou mais vezes a mesma rifa.

De modo geral, uma campanha de arrecadação não deve possuir um prazo inferior a 1 mês e nem superior a três meses.

Mais rifas a serem vendidas, maior o prazo. Maior capacidade de mobilização de seus contatos, menor o tempo necessário.

DIVULGANDO A RIFA

Após o planejamento da rifa chega o momento da divulgação. É a partir deste momento que as pessoas saberão que você está vendendo uma rifa e poderão contribuir com sua campanha.

Não seja tímido e nem pense que estará incomodando as pessoas. Seus amigos não se sentirão incomodados quando você estiver divulgando sua rifa. As pessoas são altruístas e se sentem bem ao ajudar seus semelhantes.

Se eventualmente ouvir algo que não te agrada, desconsidere. Isso geralmente vem de pessoas que estão de mal com elas mesmas, e não com você.

O único ponto de atenção aqui é a **frequência da divulgação**. Informe seus amigos e relembre-os sobre sua rifa. Mas não passe da medida. Afinal, até o que é bom, quando em excesso, faz mal.

Conte uma curta história sobre o porquê da sua rifa. Mais do que informação, as pessoas gostam de compartilhar histórias.

Compartilhe sua história com sua lista de contatos do WhatsApp, email, e redes sociais.

Peça para seus amigos compartilharem seus posts sobre a rifa.

Sempre lembre de colocar o link para sua rifa em suas mensagens.

Repita esse processo uma vez por semana. Afinal, quando você postou pode ter acontecido uma das duas coisas: nem todo mundo viu; ou as pessoas que viram estavam sem tempo ou dinheiro naquele momento para prosseguir na compra.

Continue dando atenção ao contato pessoal. Os canais digitais facilitam seu trabalho e ampliam o alcance de sua divulgação, mas o valor do contato pessoal é insubstituível.

Quando encontrar com as pessoas, fale sobre sua rifa e deixe com elas o link para acessá-la. Para tanto, tenha sempre ao seu alcance pequenos pedaços de papel com o link para sua rifa.

COLOQUE EM PRÁTICA

Agora use a melhor ferramenta para colocar sua estratégia de arrecadação de dinheiro em prática.

Com a **Rifa Tech** você:

1. Terá uma **webpage gratuita** para divulgar sua rifa;
2. Poderá receber por **cartão de crédito e PayPal**;
3. Será **notificado a cada venda** sobre quantas rifas foram vendidas e quem comprou;

4. Terá um **cronometro exclusivo** que indicará para seus amigos quanto tempo resta até o fim das vendas e o sorteio do brinde;

5. Realizará o sorteio de forma eletrônica, disponibilizando o resultado em um link exclusivo para consulta dos compradores;

6. Receberá, junto com valor total arrecadado, um relatório detalhado sobre as vendas.

Não perca tempo! Acesse rifatech.com e comece já a criar a sua rifa.



RIFA TECH

Você nunca mais vai querer comprar ou vender rifa de outro jeito!