

حملة تمويل جماعي وإطلاق · LIFTOFF LAUNCH PARTNERS

إطلاق الخاتم الذكي

حملة تمويل جماعي متكاملة القمع وتنفيذ أسبوع الإطلاق لخاتم Currentwear
الذكي الأول.

01

الفرصة

ملورت Currentwear Wearables خاتماً ذكياً يعمل وقائمة انتظار صغيرة، لكن دون حملة تمويل جماعي، أو خطة لأسبوع الإطلاق، أو خبرة في إدارة أي منهما. هذه هي الخطة لتحويل قائمة الانتظار تلك إلى حملة ممولة وطرح فعلي للسوق.

لماذا الآن

أمضت Currentwear Wearables ثمانية عشر شهراً في تطوير منتجها الأول — خاتم ذكي لتتبع الصحة — ولديها نموذج أولي عامل، وقائمة انتظار مبكرة صغيرة تضم 2,400 بريد إلكتروني، ولا تملك أي خبرة في التمويل الجماعي أو الإطلاق ضمن الفريق المؤسس. المنتج جاهز، لكن استراتيجية الدخول إلى السوق ليست كذلك.

تقترح Liftoff Launch Partners مشروعاً مدته اثنا عشر أسبوعاً: حملة ما قبل الإطلاق تنمي قائمة الانتظار وتبني اهتمام الصحافة، وحملة تمويل جماعي مُنتجة بالكامل تتضمن فيديو وتصميم صفحة ودعم إعلانات مدفوعة، وتنفيذاً عملياً لأسبوع الإطلاق خلال أول 72 ساعة، وهي الفترة التي تُحدد فيها معظم الحملات نجاحها أو فشلها. توضح الأقسام التالية النهج والنطاق والجدول الزمني والاستثمار.

60+

عمليات إطلاق أجهزة تمت إدارتها

165%

متوسط تحقيق هدف التمويل خلال أول 72 ساعة

42+

مليون دولار

تمويل الداعمين الذي تم جمعه عبر حملات العملاء

نهجنا

ندير مرحلة ما قبل الإطلاق لمدة أربعة أسابيع تنمي قائمة الانتظار عبر إعلانات مدفوعة مستهدفة وتواصل صحفي، ثم ننتج الحملة كاملة: الفيديو ونص الصفحة وتصميمها، وشرائح

التحدي

تُعد قائمة انتظار Currentwear المكوّنة من 2,400 شخص بداية جيدة، لكنها لا تكفي وحدها لتمويل حملة أجهزة — إذ إن معظم إطلاقات الأجهزة الذكية الناجحة تحوّل أقل من 5%

الطلب

انضم إلى الجولة

نحن نجمع التمويل اللازم لتنفيذ خارطة الطريق الموضحة في الصفحة السابقة. سترحب
Liftoff Launch Partners بمواصلة هذا الحوار خلال هذا الربع.

وافق على هذا العرض ويمكننا بدء مرحلة ما قبل الإطلاق في أسبوع 2 مارس. رد على هذا المستند أو راسلنا عبر
البريد الإلكتروني launch@liftofflaunch.com.

Liftoff Launch Partners

launch@liftofflaunch.com • +1 415 555 0166 • liftofflaunch.com •
San Francisco, CA 94103