

在宅で完結!

クラウド
ファンディング
とは?

完全オンライン&無在庫展開

**クラウドファンディング
ネット物販習得講座**

～ノウハウから海外展開～

目次

- 1 クラウドファンディングとは
- 2 クラウドファンディングのメリット
- 3 クラウドファンディングの成功例
- 4 クラウドファンディングのやり方
- 5 成功への3つのポイント
- 6 まとめ

1 クラウドファンディングとは



クラウドファンディングはもともとあった言葉ではなく、**クラウド(Crowd=群衆)**と**ファンディング(Funding=資金調達)**を組み合わせせて作った造語です。

クラウドファンディングはインターネットを通じ、活動や夢などを不特定多数の人に発信

し、それに共感・応援したいと思う人が支援
(お金を出す)をする仕組みです。新たな資
金調達の手段のひとつとなっています。

「こんな商品どうですか？欲しいと思います
か？購入したい？」といった感じになりま
す。

このように、ある目的に対して資金を募り、
実行していくという方法は昔からありましたが、クラウドファンディングという言葉と仕組みが出来たのは最近のことです。

海外から始まり、日本では2011年に初のクラウドファンディング・プラットフォームが設立されました。インターネットの普及で近年はどんどん拡大し認知されてきています。

クラウドファンディングの良いところは、誰でも発信(提案者)出来ることです。資金の少ない個人ビジネスや小さなビジネスをしている方にとっては画期的な方法です。従来の資金調達方法に比べると、手軽で双方にとってメリットもあります。

そして、「応援される」「応援する」といった関係から、まったく知らなかった人同士の繋がりが生まれること、共に目指す方向が同じなので仲間としての意識が芽生えることも魅力的です。

クラウドファンディングは様々なカテゴリーがありますが、物販とはとても相性が良いです。支援者へのリターンによって種類分類されていますが、その中でも「購入型」が多く選択されています。

支援者は、この商品「おもしろい！」「便利！」「使えそう！」と商品を購入する感覚で支援します。また、クラウドファンディングに出ている商品は、**日本ではまだ流通していない新商品や独自性のあるもの**なので、支援者にとっては特別感もあります。

2 クラウドファンディングのメリット



メリットは**少ない資本で取り組めること**
です。

商品の販売権利の取得が出来れば販売が
出来ます。クラウドファンディングによって
販売前に注文が取れるので、

在庫を持つ必要がなくリスクも少なくて済みます。

これは、クラウドファンディングを利用して物販をすることによって、個人でも輸入ビジネスなどを始めたり、物作りへの可能性が広がるということです！

ワクワクしてきませんか？

プロジェクトが成功すれば、クラウドファンディングでの成功を持って、

小売店などへの交渉に行けばスムーズに
いくでしょう。営業活動の時間を削減できま
す。

また、自身でネットショップを立ち上げて販
売するというのもいいですね。

他にも、自分では「この商品がいい！」と
思っている国内での反応はわかりませ
ん。

販売前に需要があるかないかのテストマーケティングとしても活用できます。

クラウドファンディングを利用して商品を紹介することは、多くの人にPR出来ます。また、その商品やあなた自身のファン作りにも役立ちます。

3 クラウドファンディングの成功例

これまでのクラウドファンディングの成功例からポイントを見ていきましょう。

成功を収めているプロジェクトの多くは、**明確な目的**があり支援者へ共感を与えています。

起案者のプロジェクトの先にある夢が、支援者も見ることが出来れば成功する可能性があるでしょう。

以下の事例を参考に成功へのビジョンを描いてみてください。

商品成功例1

テラスにも充電できる！ 超大容量・急速充電、

次世代ポータブル電源「EFDELTA」



- ・サービス：**MAKUAKE**
- ・目標金額：**500,000円**
- ・支援総額：**281,205,200円**
- ・支援者：**2,062人**

「**EFDELTA**」は米国のクラウドファンディングで、支援金1億円以上集めたポータブル電源「**RIVER**」の後継機種として開発されたものです。

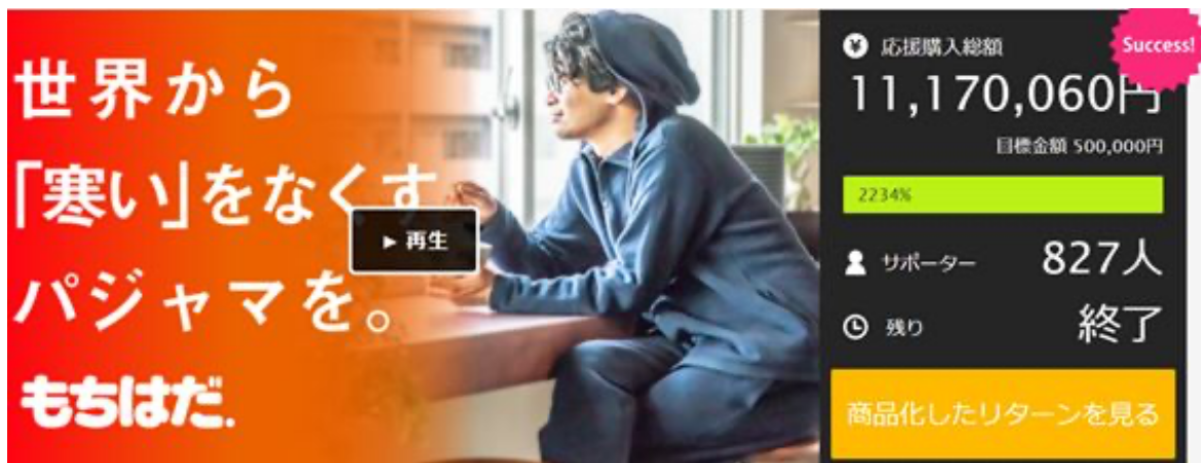
そして、**Makuake**で日本最高支援額を開始**39**日目で更新してしまいました。

充電速度の速さ、業界トップクラスの超大容量**1260W**、最大出力**1600W**。しかも**13.6kg**と女性でも持ち運べる重さといった高機能なプロダクトだから、高額リターンにもかかわらず多くの支持を得られた例です。

近年の相次ぐ災害時に、電気問題が報道されたていました。これにより電気を自分たちで確保しておく必要性を感じたなど、時代や状況にマッチングしていたのかもしれない。

商品成功例2

世界から「寒い」をなくすパジャマを「もちはだ」



- ・サービス: **MAKUAKE**
- ・目標金額: **500,000円**
- ・支援総額: **11,170,060円**
- ・支援者: **827人**

オーナーの「あなたの冬がもっと幸せになってほしい」という願いからつくられた商品です。

南極でも適応できるほどの温かさ、伸縮性
抜群、外出もできるデザイン性などのアイ
デアが詰まっています。

「パジャマ」なので特別感はないですが、私
たちが普段何気なく思っている、仕方ない
とあきらめていることを解消してくれるモノ
であったことが、たくさんの支援を得られた
例です。

商品成功例3

ラジオ局が本気で作る、今までにないラジオ【Hint(ヒント)】



- ・サービス：**CAMPFIRE**
- ・目標金額：**13,000,000円**
- ・支援総額：**30,455,500円**
- ・支援者：**1250人**

ニッポン放送のアナウンサー吉田尚紀がつぶやいた一言から開発されたラジオです。

CANPFIREの全プロジェクト中、最も支援金額が集まったプロジェクトです。

起案者が著名人ということもありますが、声にこだわっている点やスタイル、高機能のラジオといったことから多くの支援を得られたプロダクトです。またリターン設計も声優の声を使うなど、アイデアがみられます。

4 クラウドファンディングのやり方

クラウドファンディングサイトにより若干の違いはありますが、どのような流れで進めていくのか見ていきましょう。

- ①取り扱う商品を決める
- ②国内プラットフォームを選ぶ
- ③プロジェクトの登録、審査
- ④プロジェクトページの作成
- ⑤プロジェクトの開始
- ⑥閲覧者、支援者への活動報告
- ⑦プロジェクトの終了,支援者へお礼

①取り扱う商品を決める

どんな商品でプロジェクトを行うかを決めます。日本で流通していない初登場のモノを検討します。

自分で商品を開発する他、完成している若しくは試作品を仕入れる方法があります。

ではどこから仕入れをすればよいのでしょうか。

(1) 海外の展示会

(2) 国内の展示会

(3) 海外のクラウドファンディングサイト

この3つが主な仕入れ先となります。

(1)海外の展示会

海外展示会は、メーカーが販売代理店を探しています。そのため、比較的容易に独占販売代理店の権利を取れる可能性が高いです。

商品として完成しているので、トラブルを回避することが出来ます。

また、直接交渉が出来るのでスムーズに話が進みます。

(2)国内の展示会

国内展示会は海外展示会と同じく、メーカーは販売代理店を探しています。しかし商品自体、すでに日本で発売で発売されていることが多くなります。

(3)海外のクラウドファンディング

海外のクラウドファンディングサイトは「**KickStarter**」
と「**indigogo**」がよいでしょう。

渡航費もかからず在宅で行うことができます。

メーカーの商品を出品する場合は「正規代理店証明書」
「独占販売証明書」が必要になるので準備をしておきましょう。

②国内プラットフォームを選ぶ

プラットフォームとは、クラウドファンディングで支援を集めたい起案者と、それを応援する出資目的の支援者をマッチングさせる場です。「クラウドファンディングサイト」とも呼ばれます。

それぞれの特徴や手数料などから、日本の支援者を募るための国内クラウドファンディングサイトを検討します。サイトの例としては、

<Makuake>

購入型のみを扱うクラウドファンディングで、モノ作り系のプロジェクトが常時約**200**件近く進行しています。

手数料**15%**、決済手数料**5%**。

運営はサイバーエージェントを親会社に行しているの
で、集客効果が高いです。

独自の展示スペースがあるので、実物を見ることが出
来ます。

<CAMPFIRE>

購入型に比重をおいたクラウドファンディングサイトで
す。

プラットフォームとしての規模が大きく、知名度が高い
です。

利用するハードルが低く個人でも利用しやすいです。

手数料12%、決済手数料5%。

③プロジェクトの登録、審査

どのような商品なのかを登録します。

登録が終わると審査になります。運営者側からアドバイスや提案をしてくれることがありますので、良好な関係を保つよう心がけましょう。

④プロジェクトページの作成

インパクトがあり興味を引くようなプロジェクトページにしていきます。

魅力的でそれだけで商品がわかるようなタイトル

見た瞬間「おっ！」となるようなファーストビュー

こんなことで困っていたので、それを解消するためにと

いった問題提示とその解決方法

商品の特徴

商品を使っている画像など

問題提示と解決方法と被る面もありますが、引き込まれ共感を得られるような商品のストーリー

信頼感をもてるような提案者の紹介。

具体性のある支援金の使い道

メッセージ

このような手順を進めるといいでしょう。

⑤プロジェクトの開始

閲覧者を増やすためにも、**SNS**で協力の呼びかけを積極的に言い宣伝しましょう。

⑥閲覧者、支援者への活動報告

活動報告はしっかり行います。**支援を検討中の人には経過報告はとても有効です。**

どんな状況なのかを伝えることで、プロジェクトを成功させたいという連帯感が生まれます。

⑦プロジェクトの終了、支援者へお礼

プロジェクトの達成、未達成にかかわらずお礼の文章をサイトに掲載し、手紙も出しましょう。

プロジェクトでのご縁はどこでどう繋がるかわかりません。支援していただいた感謝の気持ちを大切にしましょう。

プロジェクト終了後は、支援者に安心感を持ってもらう
為にも、様子をブログ等で公開します。進捗状況を知
らせることは、クレームの回避にもなります。

クラウドファンディングを始めるための流れは以上の
ようになります。

プロジェクトを始めるための計画をきちんと立てていれ
ば、特に難しいこともありません。

下準備に時間をかけ、クラウドファンディングをスター
トさせましょう。

5 成功への3つのポイント

①商品選び



商品選びは重要です。「あったらいいな」や困りごとを解決するモノがいいです。

日本で流通していない初登場のモノを探しましょう。

ポイントは、

今まで全くなかったような新しいモノ(斬新さ)

新しいアイデアやコンセプトが詰まっているモノ(アイデア)

どうしてそのモノが生まれたか(ストーリー性)

時代が変わるほどの大きな影響力があるモノ(画期的)

おしゃれである見た目が良いモノ(デザイン性)

たくさんの便利な機能が詰まっているモノ(高機能)

クラウドファンディングは「儲かる、儲からない」の判断軸よりも、起案者やプロジェクトの信頼性が問われます。

その為プロダクト(製品)への熱意も大切になります。

②プロジェクト掲載前からファンを集める

どんなに素晴らしいモノであっても、それを見てもらえなければ意味がありません。始めようとしているプロジェクトをたくさんの人に見てもらい、賛同を集めていきましょう。

成功のカギは「集客」です。

クラウドファンディングで成功したデータを見ると、プロジェクトの掲載後1週間ほどで目標金額の1/3を集めています。

スタートダッシュが必要ということです。

③支援を集めやすいリターン設計のポイント

多くの人に見てもらおう準備の後は、多くの支援やお金をもらうためのリターンの方法を検討します。

「早期限定」で早めに支援したほうが得だと促します。

40%off、30%off、20%offという具合にお得なリターンを段階的に用意します。

松竹梅のように高額リターンを用意し、支援単価を高めます。

14,400円の応援購入	15,400円の応援購入	27,800円の応援購入	40,500円の応援購入
残り0個	残り0個	残り0個	残り0個
【限定200名様】Air by crazybaby 1台25%OFF	【限定200名様】Air by crazybaby 1台1台20%OFF	【限定100名様】Air by crazybaby 2台28%OFF	【限定100名様】Air by crazybaby 3台30%OFF
			
■Air by crazybaby×1点25%OFF [一般販売予定価格19,310円(税込)]	■Air by crazybaby×1点20%OFF [一般販売予定価格19,310円(税込)]	■Air by crazybaby×2点28%OFF [一般販売予定価格38,620円(税込)]	■Air by crazybaby×3点30%OFF [一般販売予定価格57,930円(税込)]

合わせて人数限定も設定するといいでしょ。

一般的心理では、真ん中を選ぶ人が多いです。

定価より値引いて、クラウドファンディングならではの特別感を持たせます。

迷って決められないと止めてしまうことがある

ので、「オススメはこれ」等の記載があると悩まずにすみます。

支援者のお財布事情に合わせて、リターンパ
 ターンは5~10個ほど用意すると幅広いニーズ
 に対応できます。



《世界最小クラス》ポケットサイズの折りたたみ椅子を日本に広めたい！

500円の応援購入 (税込)

First bump !



sitpackと《first bump!!》

支援者にはプロジェクト達成時に開発者からお礼のメッセージと、次の発明品のご案内が届きます。

何卒よろしくお願ひ致します。

23人のサポーター

2016年01月末までにお届け予定
 (更新日:2018年06月06日)

175,000円の応援購入

(税込)

Sitpack 50個セット 【限定49% OFF】



《Company Package》

※販売予定価格(本体) 6,800円 50個セット 合計344,000 【49%OFF】

※カラー：ブラックx10・ブルーx8・パールホワイトx8・カモフラージュx8・グレーx8・ピンクx8

※10,000円以上のコースは送料サービス

世界最小クラスの折りたたみ椅子「**Sitpack**」

は**Makuake**でプロジェクトを立ち上げました。

このとき、**500円から175,000円**と数多くのリ

ターンを用意し幅広い支援を募りました。

その結果、**目標金額の9000%以上にあたる**

2,800万円の資金調達の成功をしています。

プロジェクト開始前の準備はとても大切です。

計画を立てコツコツとやっていくことで成功の可

能性が大きくなっていきます。

6 まとめ

クラウドファンディングの成功例とやり方と成功のポイントについて解説をしました。

クラウドファンディングでは初期費用をかけずに、販売をすることも可能になります。

する時は商品の選定やリターンのパターンを考え、多くの方に支援をしてもらえるようにしましょう。