

に合った内容と金額でリターンを設定しましょう。

▼リターンは複数用意

リターンの数は10〜20種類ほどあると様々な支援者に対応が可能。安価なものから特別感のある高価なものまで幅を持たせましょう。

▼リターンの限定数を設定

リターン毎に限定数を設定できる場合は数量限定の特別価格や早期割引、特典の付与も可能です。支援者に「希少価値が高い」と心理的効果を与えることも期待できます。

▼リターンの情報はできるだけ詳細に記載

支援者の視点に立ってリターンに関する情報を記載すると効果的。サイズや大きさなどを記載すると丁寧です。リターンの画像を設定すると支援者に内容が伝わりやすくなります。送料・消費税込みの金額を設定することも重要なポイント。

挑戦開始してから1週間

最初の1週間が勝負の期間

まずは目標金額の30%を超えられるよう、あらゆる手段でPRをする。

継続した情報発信を

募集期間の中盤はなかなか支援が集まらないことも。活動の様子がPRし続けることが重要です。募集期間まで残り1週間になったラストスパート！

POINT 活動の状況報告をする

こんな情報を掲載！

- 応援メッセージの紹介
- プロジェクトの進捗状況
- リターンの準備状況
- 応援へのお礼
- 次のプロジェクトの告知

PR

クラウドファンディングにはプロジェクトが今、どのような状況か発信したり、支援者との連絡やコミュニケーションができるブログのような機能があります。タイムリーな情報をこまめに更新することで、応援する側も「一生懸命頑張っている」という信頼感も生まれます。またリターンの発送状況などのお知らせは支援者に安心感を与えます。

クラウドファンディングを利用した会員事業所の声

a a s i a (平岡町新在家1-260-15 TEL079-424-9700)

代表 山本 彩邑衣 (やまもと あおい) さん

以前から、得意な美容分野で加古川を盛り上げることができないか、と考えていました。そこで完成したのが播磨地域の温泉水やハーブを使った化粧水や美容オイル、加古川発のオーガニックコスメ「&HARIMA JAPAN® (アンド・ハリマ・ジャパン)」です。地元のものを使って、敏感肌の方はもちろん、年齢・性別を問わず、どなたでも使っていただける安全安心なものを作りたいという思いを実現させた化粧品ブランドです。(一部はサロン専売品)



湯治に着目して「温泉水」はどうしても使いたかった材料。防腐剤を使わずに温泉水を化粧水にすることは非常に難しい問題で諦めかけていましたが、香寺ハーブガーデンさんのご協力を実現することができました。

クラウドファンディングは「資金調達」以上に、知名度アップに効果絶大でした。これをきっかけにメディア関係の方からも多数お問い合わせをいただいています。

文章にはこの商品にかける思いを詰め込み、リターンはクラウドファンディング限定セットや使用していただきたい製品をメインに出したりするなど工夫しました。本文も反応を見ながら皆様に伝わるように言葉を変えたり、目標達成のためには「ほったらかしは厳禁」です。また「今後こういったことをします」と予告しておくこともできるので今後、新たな商品を出す時の顧客獲得にもつながります。



クラウドファンディングは資金調達だけではない様々なメリットがあるのでオススメです。