

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6ヶ月

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。活動の様子をPRし続けることが重要です。募集期間まで残り1週間になったらラストスパート！

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

クラウドファンディングにはブログやSNS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。

(同) give comfort (加古川町北在家2565 TEL079-498-1135)

代表社員 勝山 紘子 (かつやま ひろこ) さん



日頃から障がい者就労継続支援B型事業所として、地元野菜を使ったお弁当や、介護者向けの刻み食やミキサー食のお弁当を作っています。クラウドファンディングはご当地スイーツの「加古川おくるみおやつ『とまこ』」を作るために利用しました。「とまこ」はレアチーズケーキの中に、自家栽培ミニトマトの甘酸っぱいジャムを入れたスイーツで、私が経営するお弁当屋「美食美菜ROCO'S」でも販売しています。

クラウドファンディングについては知り合いから「加古川おくるみおやつのことを知ってもらうためにクラウドファンディングをしてみたらどうか」と声をかけてもらい、私は知識や技術を全く持ち合わせていませんでしたが、その方の助けで、苦手な文章も私の思いを伝えられるよう一緒に考えてもらい、ページを作り上げることができました。

「とまこ」は就労支援事業所の利用者とともに作っていて、彼らが楽しそうに作る様子を見られたのが嬉しかったですね。リターンにはお礼の手紙を添えるなど作り手の気持ちが伝わるようにしています。



全国から支援をいただき、励ましやお礼の声をいただけたこと、加古川を知っていただけたこと、そして何より事業所の利用者の笑顔が見られたこと。クラウドファンディングは資金調達のイメージが大きく出ている、私も利用者の工賃アップ程度で始めましたが、それ以上に得られるものがありました。今は利用して良かったと思っています。

購入型クラウドファンディングは、集めた資金については返済する必要がなく返済不要の資金調達方法で、資金調達してから商品やサービスの開発・提供が行われるため代金先払いの「受注生産」「予約販売」とみなすことができます。そして、お金の支援に対する見返り(リターン)をすることで特定多数の人々に商品やサービスを提供し代金を回収する仕組みともいえ、上手に活用すれば売り上げ拡大も可能です。また、経営の方向転換や路線変更更にクラウドファンディングを活用したケースも見られ、クラウドファンディングは事業環境の変化に対応する、新たな活路を見出す一助になる可能性として関心が高まっています。様々な場面での資金調達に加えて、自社の商品やサービスへの共感・賛同の輪を広げるツールとして、クラウドファンディングを活用してみたいかがでしょうか。

クラウドファンディングを利用した会員事業所の声

aasia (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、加古川産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かる思いを詰め込み、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。