



# クラファンこそ ビジネスのヘッドピンである

## クラウドファンディングの圧倒的な魅力

- 1、無在庫のまま、大きな資金を集められる
- 2、テストマーケティングができる
- 3、小売店が見つかり、B2Bにつながる
- 4、商品の改善点や隠れた良さに気づける
- 5、クラファンの実績をプロモーションに使える
- 6、アカウント停止のリスクが非常に低い
- 7、助成金・補助金を受けられることがある
- 8、クラファンの実績があると、その後商品が売りやすくなる

## 流通の一般的な流れ

メーカー・総代理店

卸・代理店

小売店

消費者

OEM開発で総代理店になる／価格差を活かして転売する、という道もあります

## 段階ごとの利益率のイメージ



## クラファン活動に取りかけられない人の3大原因

- 1、クラファンの魅力を信じきれていない
- 2、難しく考えすぎてしまう
- 3、いつまでにという目標が決まっていない

ここまで行けば、勝ったも同然

最初の1プロジェクトを完遂する

## クラファンからその先の販路へ

Makuake

machi-ya

CAMPFIRE

READYFOR



Amazon・楽天など

B2B取引

## 合宿の目的

クラファン活動を一通り理解して、実践できる状態にすること。  
すでに経験のある人は、更に活動を加速させること。

あなたに合ったクラファン商材を選定しよう

# 支援に影響する3つのこと

商品 / ページ作り / プロモーション

## 商材選びの考え方

クラファンターゲットのニーズ

あなたに合った題材

あなたの趣味・情熱

あなたに合った難易度

# 商品選定 編

お金が集まる商品には

**法則があります！！**

誰がやってもリンゴが落ちるように、法則に従えば、

**誰でも売れます！！**

## 絶対法則① ターゲット層

- 30～50代 男性
- ビジネスマン
- 出張が多い
- 人が知らないものに優越感を感じる
- 新しいもの好き

ビジネスマンに圧倒的に強い



## 絶対法則① ターゲット層

### 「どこでもアクションカメラ」の実際の購入層

| 支援者の属性 ① |        |     |        |       |    |
|----------|--------|-----|--------|-------|----|
| 男性 88%   |        |     | 女性 11% |       |    |
| 20代      | 5.55%  | 8人  | 20代    | 2.77% | 4人 |
| 30代      | 13.88% | 20人 | 30代    | 2.08% | 3人 |
| 40代      | 31.94% | 46人 | 40代    | 2.08% | 3人 |
| 50代      | 24.3%  | 35人 | 50代    | 2.08% | 3人 |
| 60代      | 11.8%  | 17人 | 60代    | 2.08% | 3人 |
| 70代以上    | 1.38%  | 2人  | 70代以上  | 0%    | 0人 |



## ターゲット層に合ったジャンル

バッグ

財布

ベルト

トラベル

スマホ関連

スポーツ

車

カメラ・スピーカー

アウトドア趣味系

…etc.

売れる商品のパターン

ターゲット属性にドンピシャな商品

## 絶対法則② あまり見たことない商品

多機能で物珍しく感じる商品、あまり見たことのない商品

### 絶対法則③ お悩み解決アイテム

人の悩み、特に身体的な悩みを解決するアイテムは強い

## 絶対法則④ トラベルアイテム

ターゲット層が多く、使うシーンをイメージしやすい

## 絶対法則⑤ 変身・便利アイテム

ちょっとしたアイデアで、身の回りのアイテムが変わるもの

## 絶対法則⑥ ガジェット系先端アイテム

最先端を感じさせるようなガジェット系アイテム

## 絶対法則⑦ 見せ方がうまいアイテム

キャッチフレーズのつけ方がうまい商品

## 絶対法則⑧ アウトドア系の商品

便利なアウトドア系商品

## 絶対法則⑧ 雨具商品

雨の日の悩みを解決する商品

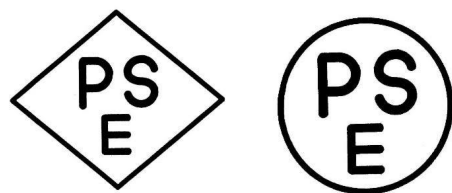
始めは幅広く検討して、市場の隙間と自分の得意ジャンルを見つけて、

徐々に専門化していくべし

## 商品を専門化するメリット

- 1、商品知識が身につく、競合優位性を考えやすい
- 2、ブランドを確立できる
- 3、ブランドファンを獲得できる
- 4、商談がしやすくなる

## 難易度のある商品



【PSE（電気用品安全法）の認証が必要な商品】 難易度★★★

対象となるのは、電源プラグを必要とする商品とリチウムイオンバッテリー内蔵の家電製品です。メーカーがPSEを取得済みか、取得可能かを確認しましょう。

## 難易度のある商品



【技適（技術基準適合証明）の認証が必要な商品】 難易度★★★

Wi-FiやBluetoothなど電波を使う商品が対象になります。メーカーが技適を取得済みか、取得可能かを確認しましょう。英語では「TELEC」と表現します。

## 難易度のある商品

【食品衛生法の認可が必要な商品】 難易度★★★

対象になるかどうかは「食品に直接触れるか」がポイントです。例えば、カップ、皿、タンブラー、包丁、まな板、コーヒーマーカー、ジューサーなどが該当します。

## 難易度のある商品

### 【薬事法が絡む商品】 難易度★★★★★

薬事法で規制されている成分を含む商品は、そもそも輸入自体が税関で止められることがあります。「医薬品」「サプリメント」「医療器具」「化粧品」などが対象で、難易度が非常に高いため、扱わない方が無難です。

認可が必要か迷う商品は、ここに相談しよう



<https://www.jetro.go.jp/> / <https://www.mipro.or.jp/>

# クラウドファンディングの流れ

①商品選定

②販売契約

③出品

④入金

⑤発注

⑥入荷・配送

## クラファンできる商品の条件

### 日本でまだ売られていない商品

Q：他のショッピングサイトと、そこがどう違うのですか？

## <各クラファンサイトの特徴>

各サイトの特徴を押さえ、売上・利益の最大化を図ろう！

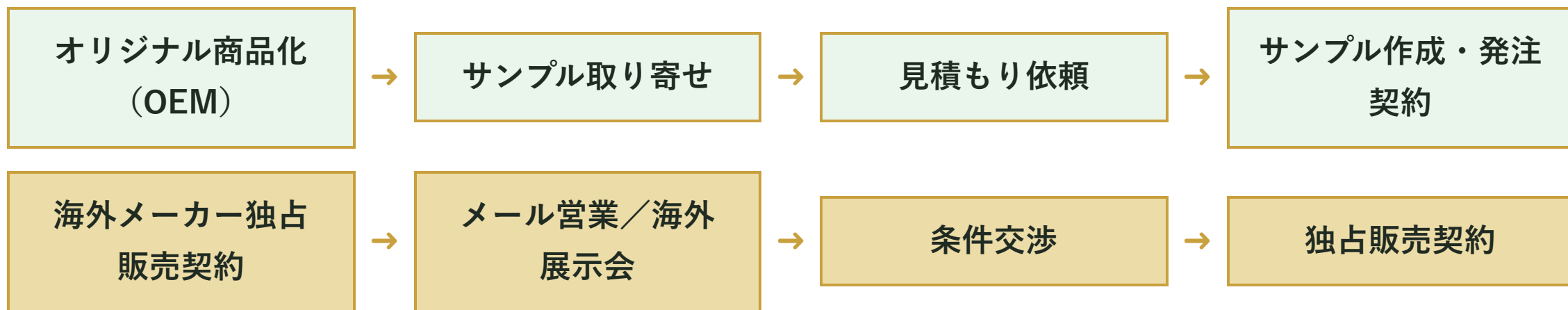
|        | マクアケ            | グリーンファンディング     | Campfire     | マチヤ            | Readyfor     |
|--------|-----------------|-----------------|--------------|----------------|--------------|
| URL    | makuake.com     | greenfunding.jp | camp-fire.jp | cf.machi-ya.jp | readyfor.jp  |
| 2番目出品  | NG              | NG              | OK           | OK             | OK           |
| 販売力    | 100             | 50～60           | 30～40        | 60～70          | 20～30        |
| 手数料率   | 20%(税込)         | 20%(税込)         | 17%(税別)      | 25%(税別)        | 12%(税別)      |
| 入金サイクル | 月1回／月末締め→翌々月3日目 | 月2回             | 月1回／月末締め→翌月末 | 月1回／月末締め→翌月末   | 月1回／月末締め→翌月末 |
| 早期入金   | なし              | なし              | あり           | あり             | あり           |
| メルマガ   | 無料配信あり          | 無料配信あり          | 有料           | 無料配信あり         | 無料配信あり       |
| その他    | FB広告サポートあり      | FB広告サポートあり      | -            | ネット記事の無料サポートあり | -            |

## <各クラファンサイト申請方法>

申請方法だけでなく、公開までのスケジュール感もしっかり把握しよう！

|          | マクアケ                         | グリーンファンディング | Campfire | マチヤ      | Readyfor |
|----------|------------------------------|-------------|----------|----------|----------|
| 申請方法     | Web                          | Web         | Web      | Web      | Web      |
| 必要書類     | 独占販売契約書／法人:登記簿謄本／個人:住民票・印鑑証明 | 独占販売契約書     | 特になし     | 特になし     | 特になし     |
| 申請から公開まで | 3～4週間                        | 1週間         | 最短即日～1週間 | 最短即日～1週間 | 2週間      |

## 商品選定の細かい流れ



どちらのルートも、最終的には「出品」へ

クラウドファンディング メール営業、アップ  
ローチ

# クラウドファンディングの流れ



この①～③が、特に重要です

クラウドファンディングで勝つための  
ヘッドピンとは??



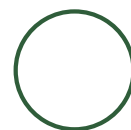
メール営業をする上で、  
一番大切なことは何でしょうか？？

## 契約を取る上で重要なマインドセット

質



量



## クラファンに出品するための条件

日本未発売の商品を、独占販売権を持って売ること

## クラファンをノーリスクにするための条件

MOQについて理解しよう！！

ミニマム・オーダー・クォンティティ ～最低発注数量～

日本未発売の商品を、MOQ0に近い条件で独占販売契約を取る

これを聞いて、どう感じましたか??

MOQ0で独占販売契約をするために必要なこと

メールを送ること

販売契約の半分以上は

メール営業でできる

どこで3つのスキルが必要か？？

②販売契約

→ メールを送るスキル

# メール営業の心得

1%を理解して始める

# メール営業の心得

1stアプローチ

返信率10%

10件送って1件返信

2nd～3rdアプローチ

成約率10%

10件中1件成約

1日10件のメールをすれば、

たった10日で契約が取れる

# メール営業の心得

返信がなければ意味がない

考えすぎずに、数で勝負！！