

BUPPAN Webinar

2019.3.11

BUPPAN Webinar 2019年 3月

第2部 目次

- 自己紹介
- あなたの商品をクラファン後にも売る方法
- クラファン後に売れる商品判別チェックシート
- クラファン後の一般販売で苦労する人が多い理由
- 一番最初にクラウドファンディングの目的を決めよう
- クラファン後にも売れる商品の探し方
- クラファン後に売りやすい商品、売りにくい商品事例

自己紹介

自己紹介



こんなイメージ

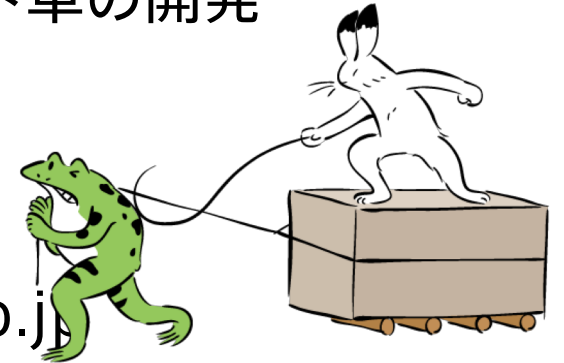
- 兵庫県神戸市在住の三十代 (去年海の近くに移住)
- 妻と子供2人と楽しく暮らしている。ほぼ主夫。
- 人呼んでBUPPANの電気屋さん
(PSE、電波法、クラファンの疑問にボランティアでお答えします)
- 独立前は本当に電気屋さん

ビジネス歴

ビジネス歴



- 小学5年生のときに初めて転売で利益を得る。(利益率93%)
- 2014年までは○菱電機の研究所で電気自動車やハイブリッド車の開発
朝6時に家を出て夜中1時に帰宅するような超激務で、
このままでは死ぬな、と肌で感じ独立を決意
- 2014年に副業で輸入販売開始 Amazon.com→Amazon.co.jp
- 2015年に海外メーカー取引開始。売上利益は増えたがそれ以上に
SKUと在庫が増えて管理できなくなった
- 2016年に加藤りゅうじろうさんの台湾セミナーで総代理ビジネスを知る
- 2017年にクラファンを絡めた総代理ビジネスを開始

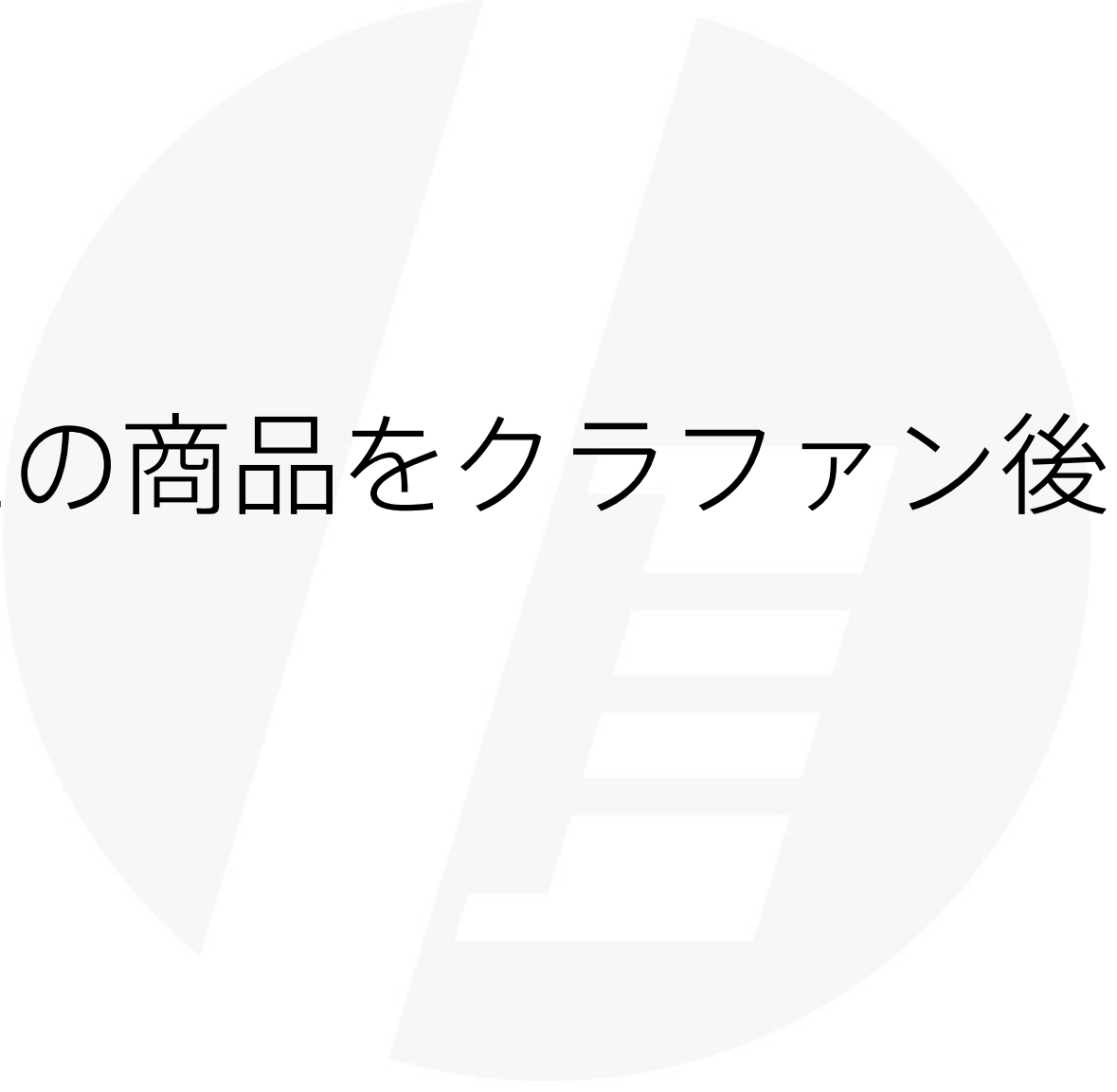




現在のビジネス

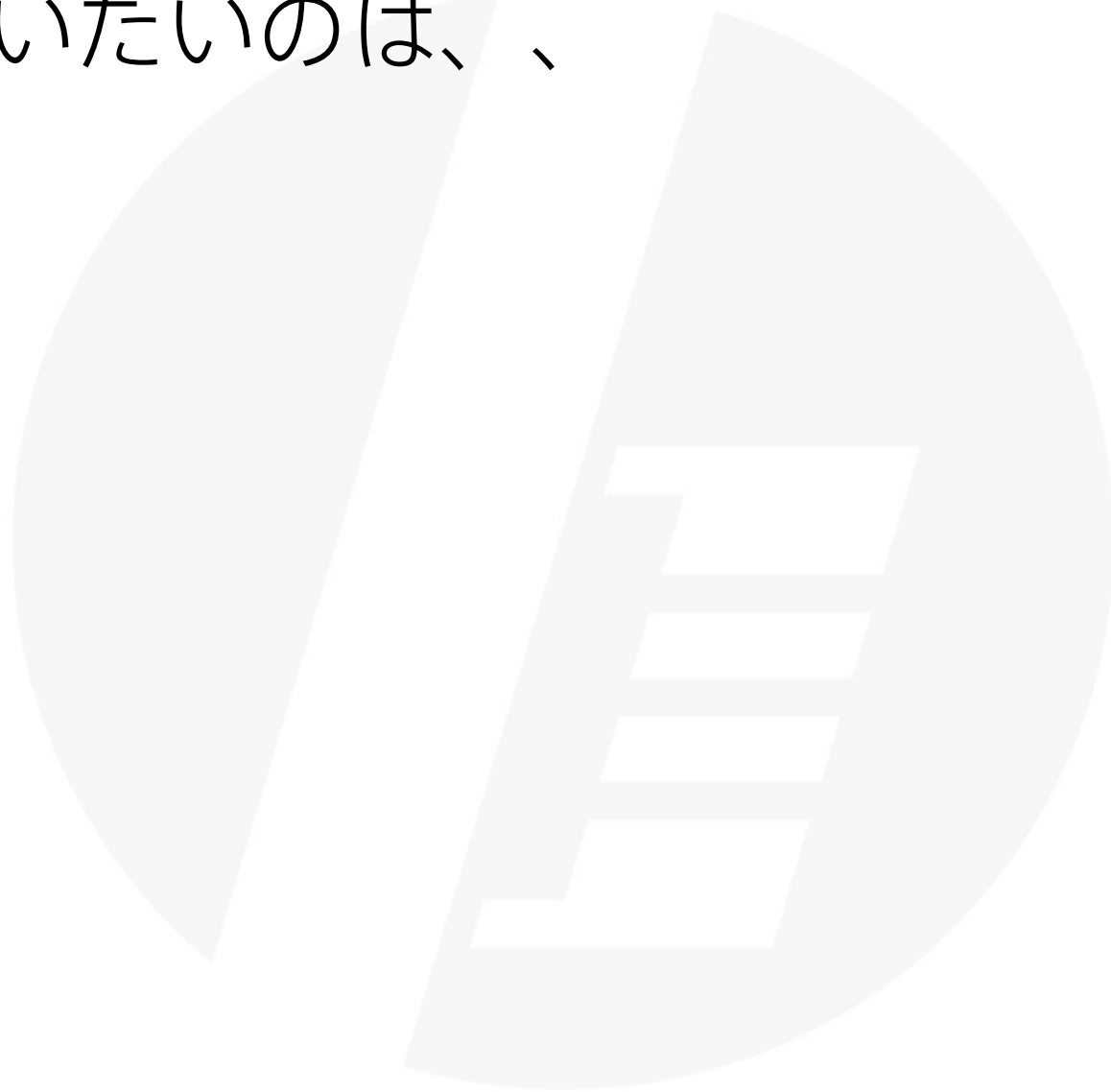
現在のビジネス

- ・加藤りゅうじろうさん式インドア総代理店。
- ・最高月商1800万円(普段はそんなに多くない)
- ・月利30-50万ぐらいで競争が激しくないゆったりした総代理商品が複数ある。
- ・川下さんと重富さんにクラファンのやり方を教えてもらい、過去、Makuake、Green Funding、Machi-yaでクラファン実行。現在Campfire準備中。
- ・そのうち2商品を今も一般販売中。月利30-50万円。
- ・同業の友人たちにクラファンのやり方を教えているうちに、クラファン後に



あなたの商品をクラファン後にも売る 方法

最初に言いたいのは、



最初に言いたいのは、

適当に商品選んでるやつが多すぎる！



まじめに商品選定していない場合、

まじめに商品選定してない場合、



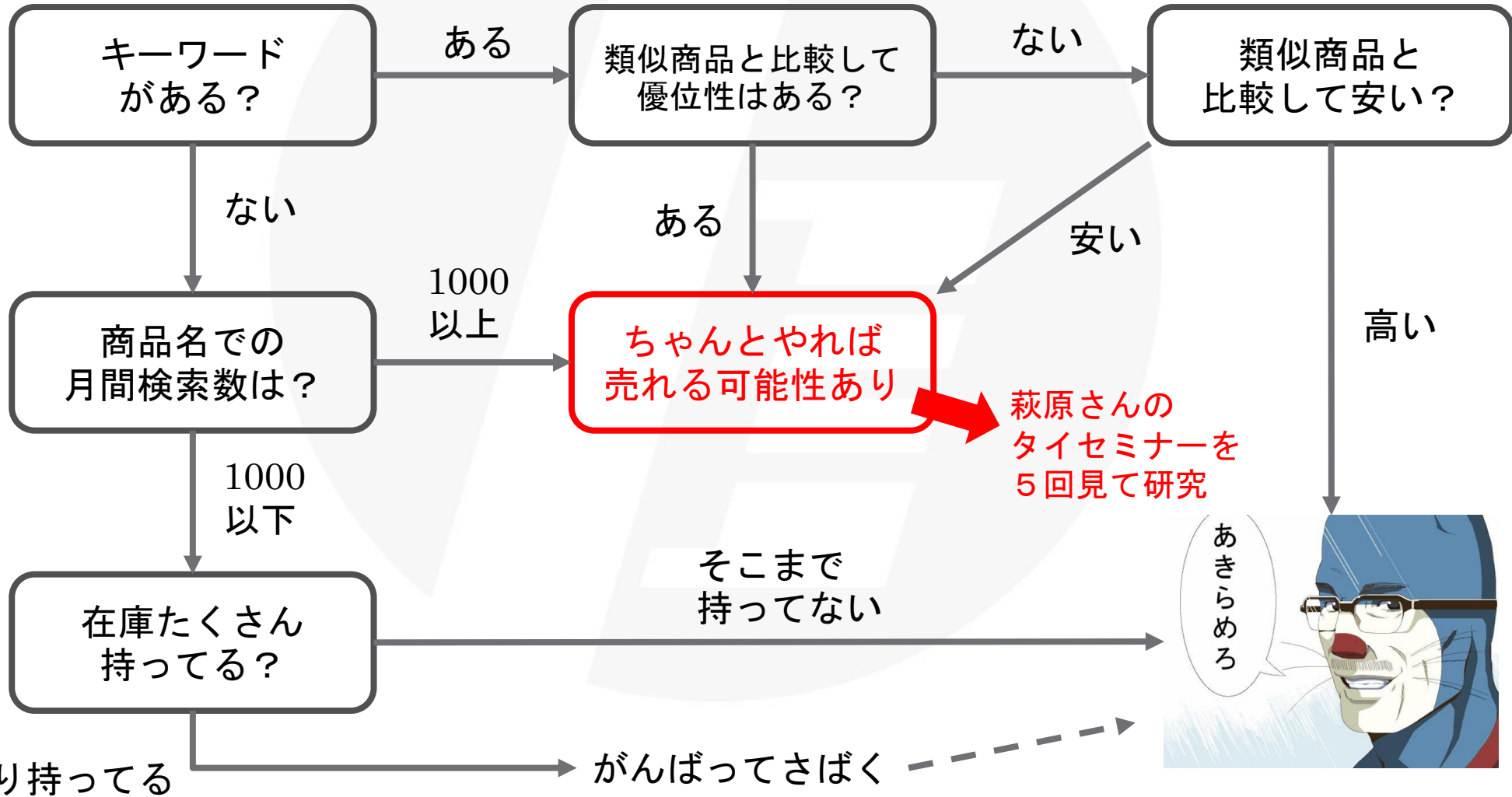
まじめに商品選定してない場合、

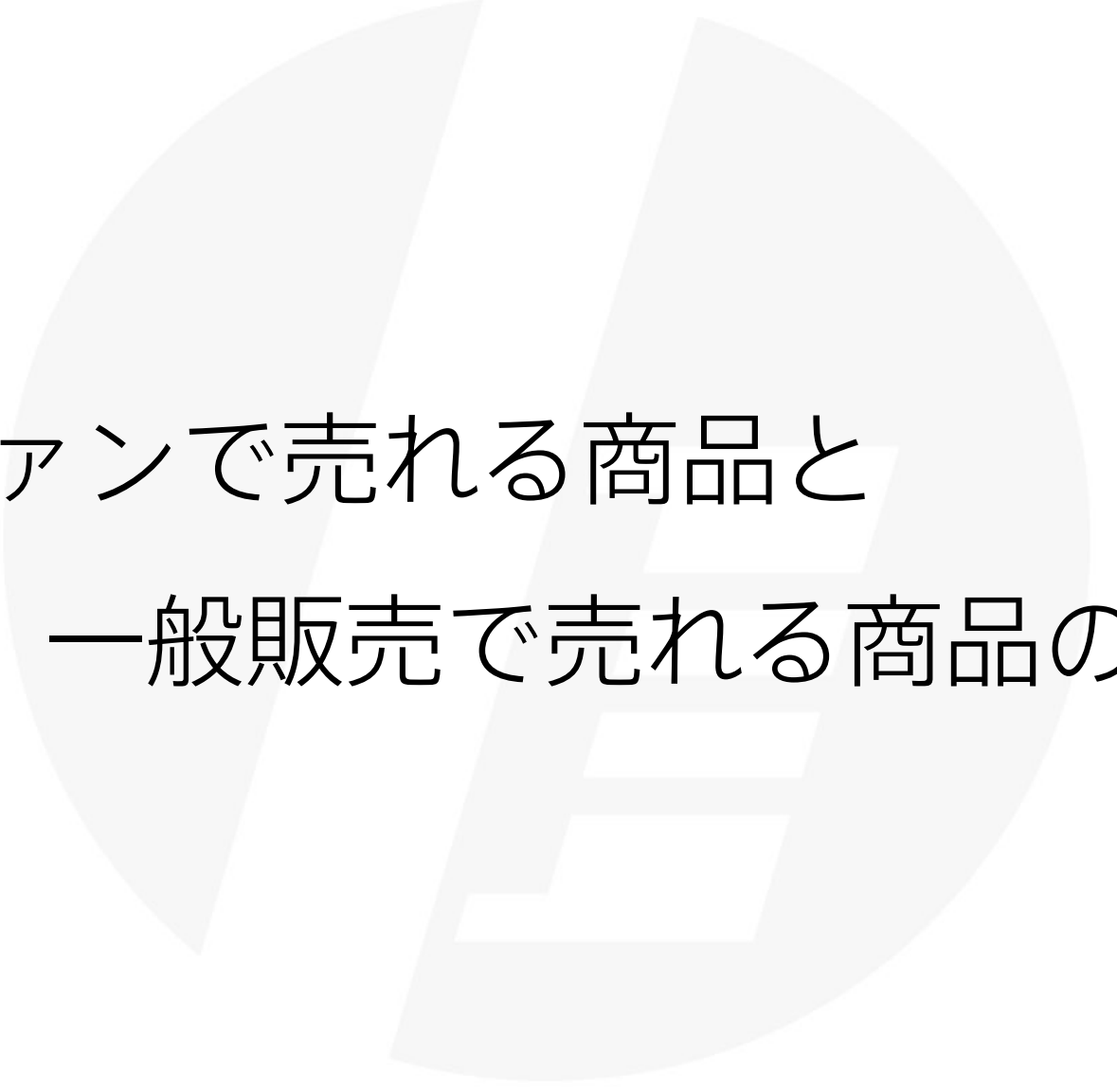


どうしてもあきらめられないというあなたのために、チェックシートを準備しました。次のページのチェックシートで判別しましょう！

あなたのクラファン商品が一般販売後に 売れるかチェックシート

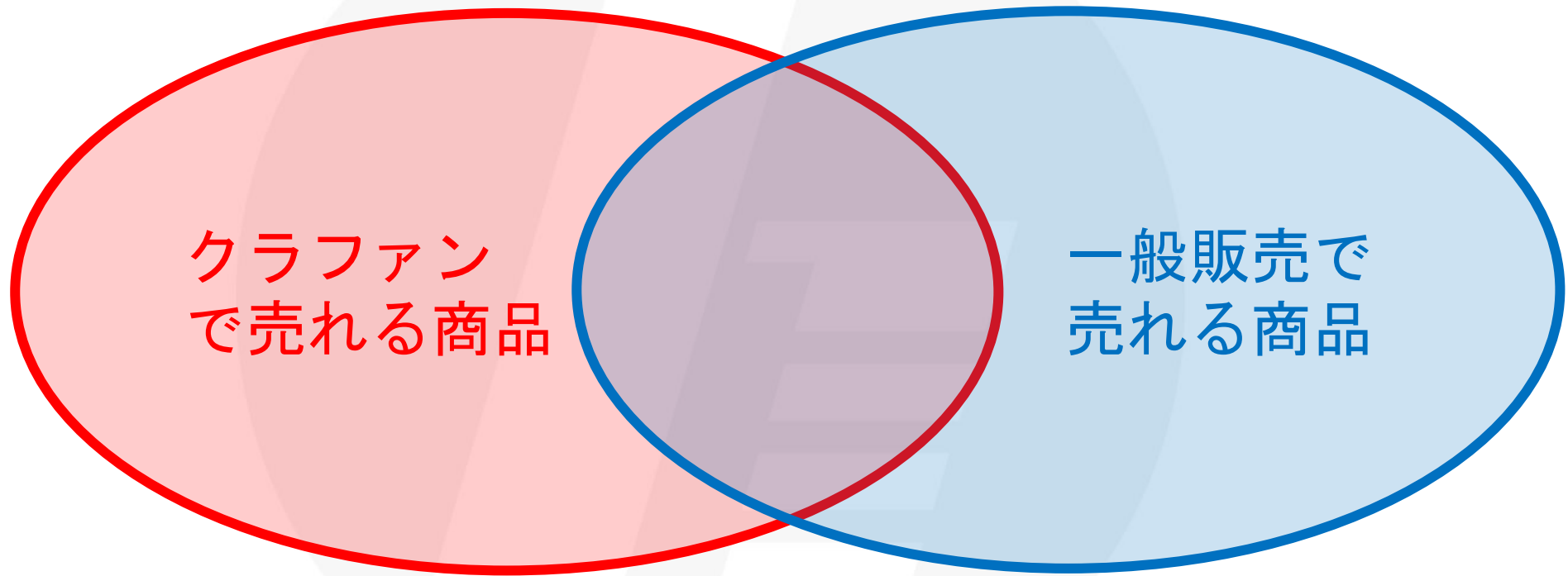
スタート





クラファンで売れる商品と
一般販売で売れる商品の違い

クラファンで売れる商品と一般販売で売れる商品は違う



- ・ 類似商品がなく目新しい
- ・ 購入後の生活の変化を想像しやすい
- ・ 時流に乗った商品
- ・ 動画、画像がキレイ(外国人+英語)
- ・ ストーリーがある

- ・ KWがある
- ・ 類似商品に対してUSPがある
- ・ 類似商品に対してコスパが良い

※USP：競合優位性。加島さんの
ポジショニングセミナーがめっちゃ勉強になる

クラファン後の一般販売で
苦勞する人が多い理由

クラファン後の一般販売で苦労する人が多い理由

理由1：クラファンのお客さんと一般販売のお客さんでは目的が違うから

クラファンのお客さん： 楽しむため、参加するために来ている

Amazon、楽天のお客さん： 必要にせまられて買い物しに来てる

The Rakuten logo, featuring a red circle with a white 'R' inside, followed by the word 'Rakuten' in a bold, black, sans-serif font.

Shopping is Entertainment!

← コレがまさにクラファン

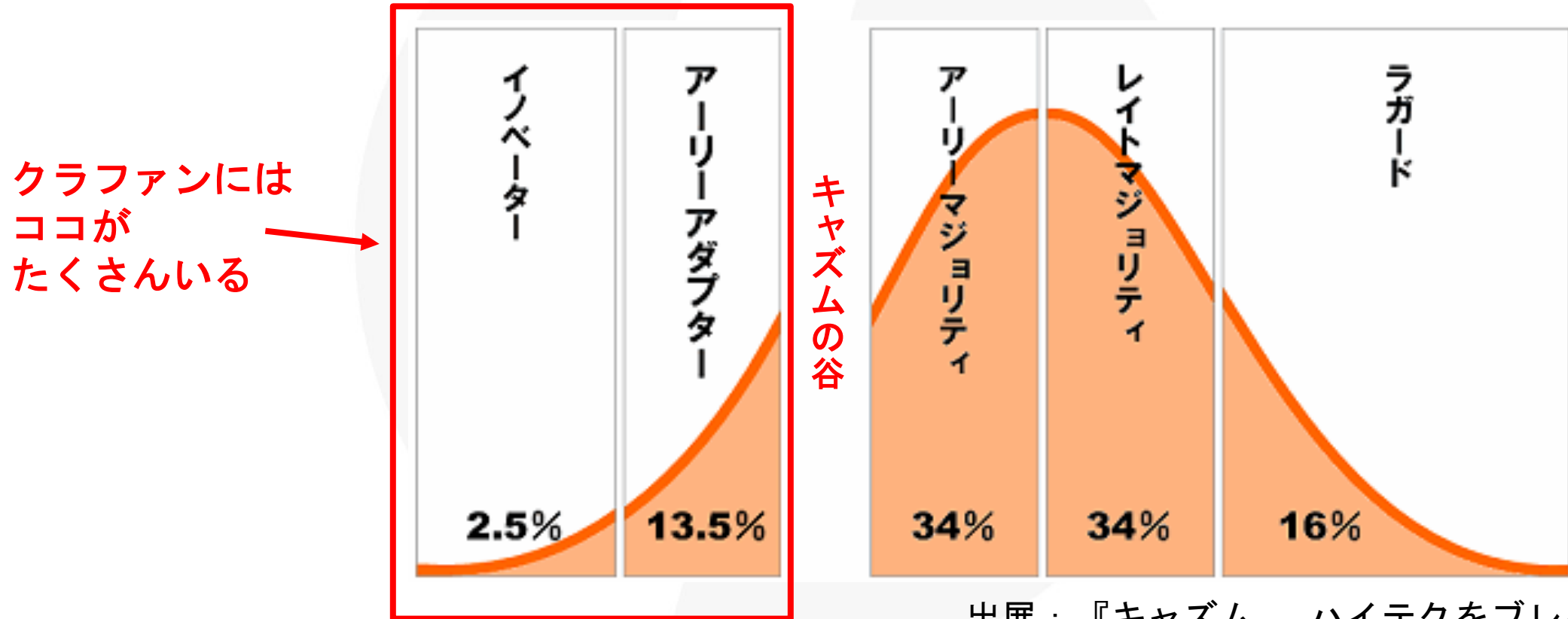
逆に、

Makuakeで食料品調達しようとしてるあなた！

納期数ヶ月かかるから楽天で買ったほうがいいですよ！

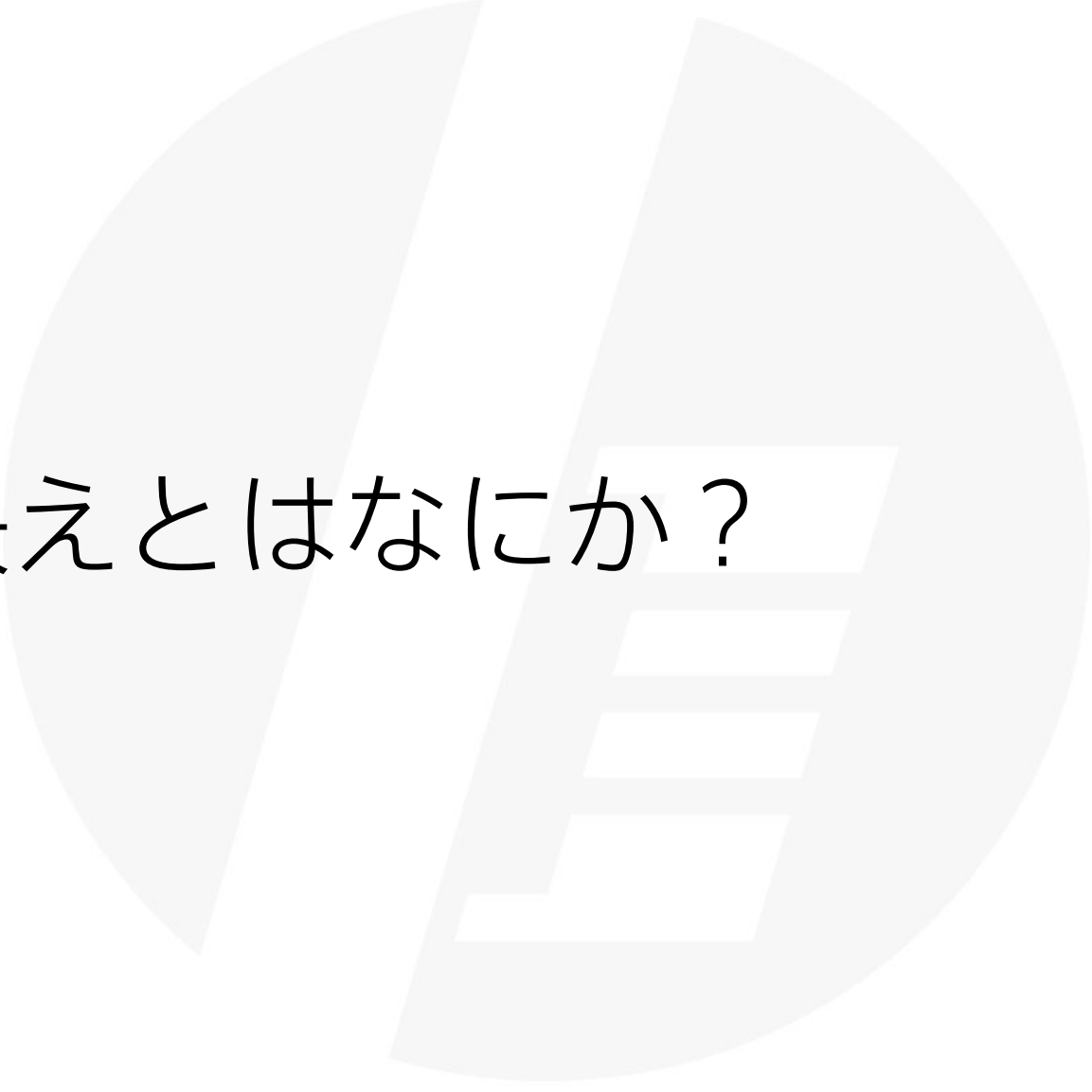
クラファン後の一般販売で苦労する人が多い理由

理由2：クラファンのお客さんと一般販売のお客さんは属性が違うから



出展：『キャズム—ハイテクをブレイクさせる「超」マーケティング理論』)

クラファンで売れても、一般販売で売れるまでには深い谷(キャズム)を超えなくてははいけない



マク映えとはなにか？

インスタ映えならぬ

マク映えとはなにか？

※マク映え=マクアケ映え

- ・プロダクト系、飲食系と相性が良い
- ・海外商品の見本市化という独自の進化
- ・顕在化していないニーズのある商品
- ・顧客が初めて目にする商品(既視感があると伸びにくい)
- ・ペルソナが40代男性の商品
- ・お悩み解決系はあまり売れないと言われてたが、意外と売れる



Makuake



クラファンの目的を決めよう

一番最初にクラファンの目的を決めよう

1. 一般販売の前段階としてのプロモーション
2. MOQ(最小発注数)を達成するため
3. マーケティングデータ取得など、メーカーとの信頼関係構築
4. 卸販売につなげるためのプロモーション
5. クラファンのみで販売し利益を得て終了



別に5も悪くない。簡単で楽しい。
ただ、5と5以外がごっちゃになってるからみんな悩む



「キーワード」について

あなたの商品、本当にキーワードのない商品ですか？

「私の商品キーワードがなくて困ってるんです」と言ってる人の商品を見せてもらうと、実はキーワードあるというパターンがよくあります。

原因は主にリサーチ不足です。

キーワード探しの手順

- 海外サイトで見つけた商品の場合、海外サイトの商品名の中からキーワード候補の元を探す
- 関連キーワードツールなどで類似キーワードを探す
- 日本の楽天やAmazonでそのキーワードを入力して、サジェストワードと類似商品を探す
- 類似商品の商品名の前のほうのワードがキーワード候補

海外クラファンサイトの商品キーワードの例



Pimax: The World's First 8K VR Headset

Pimax 8K allows users to experience VR with Peripheral vision while solving the problem of...

VR Headset


 by : Pimax 8K VR バックカー数 : 5,946



ZANO - Autonomous. Intelligent. Swarming. Nano Drone.

Autonomous, Intelligent, Developable. Meet ZANO the world's most sophisticated nano dron...

Drone


 by : Torquing Group Ltd バックカー数 : 12,075



The Micro: The First Truly Consumer 3D Printer

The first truly consumer 3D printer should be incredibly intuitive, easy to own, and seamless...

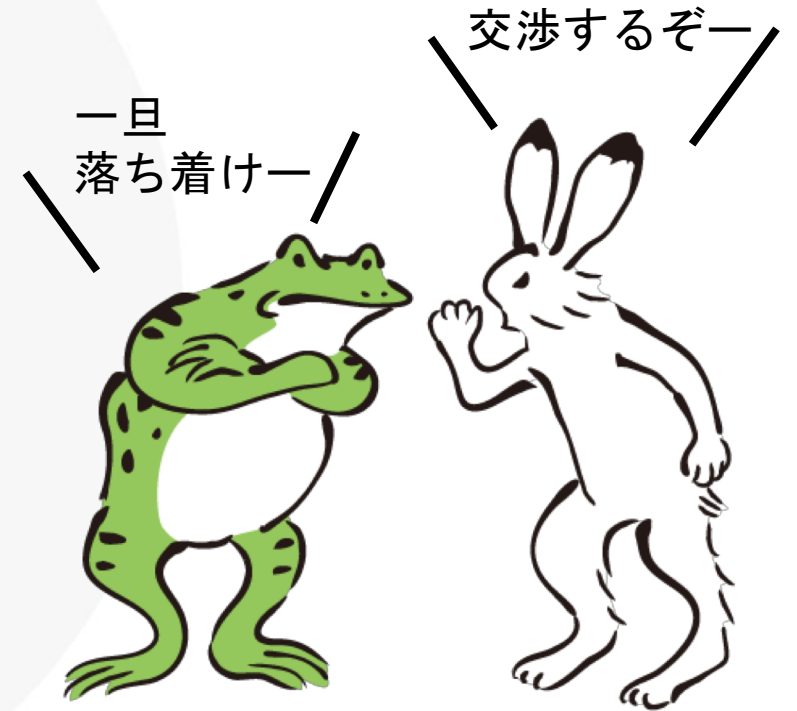
3D Printer

 by : M3D LLC バックカー数 : 11,855

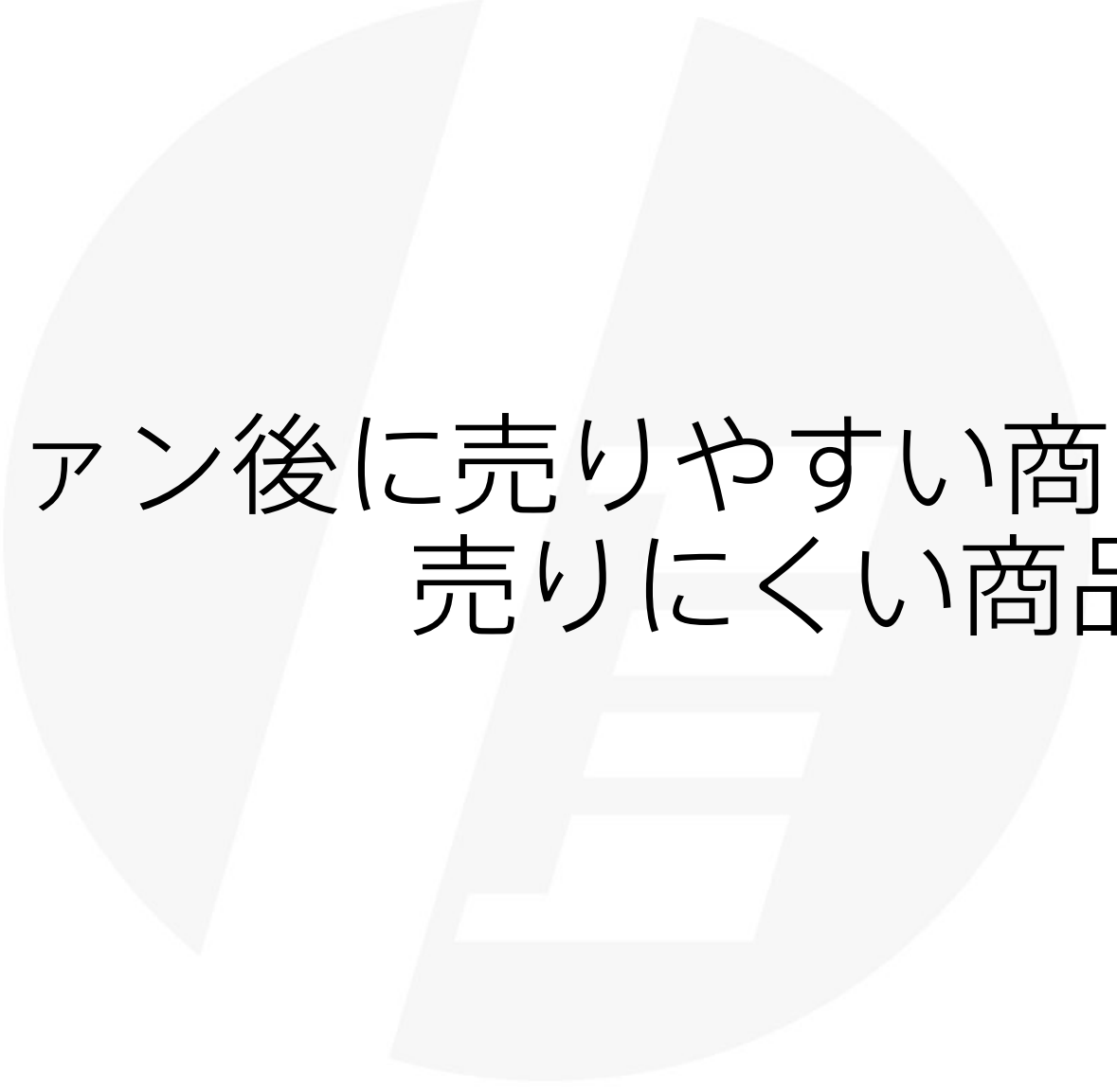
Amazonでも同じ。ただし、海外と日本でキーワードが違う場合があるので注意。
例：モバイルバッテリー

展示会や海外クラファンサイトでキラキラした商品
を
見つけてしまった場合、僕たちはどうしたらいいか

- ・交渉する前に一旦落ち着け
- ・キーワードはあるか
- ・類似商品はあるか
- ・類似商品に勝てるポイントはあるか
- ・商品名での検索数はどれくらいあるか



これくらいは数分あれば調べられるので、ちゃんと調べましょう



クラファン後に売りやすい商品と
売りにくい商品の事例

クラファン後に売りがやすい商品事例

韓国のLEDランタンルーメナー



防水・バッテリー機能付きLEDランタンLUMENA II (ルーメナー2) 先行販売

キーワード	LEDランタン
キーワードでの月間検索数	40500
商品名での月間検索数	4400(過去1年で最大8000)
類似商品に対するUSP	明るさ(1500ルーメン)、防水、モバイルバッテリー機能

クラファン後に売りにくい商品事例

重富さんが即買いした名刀ペーパーナイフ

丈夫で、
しなやかで、
よく切れる。

関の刃物 名刀ペーパーナイフ

▶ 再生

Success!

¥ 集まっている金額
16,174,200円
目標金額 1,000,000円

1617%

支援者 3,238人

残り 終了

商品化したリターンを見る

カッコ良過ぎて自慢したくなる！関刃物職人による『名刀ペーパーナイフ』

キーワード	(強いていうなら)ペーパーナイフ
キーワードでの月間検索数	-
商品名での月間検索数	140
類似商品に対するUSP	歴史、刀マニアの所有欲を満たせる

クラファンを利用して売りにくい商品を 売りやすい商品に変えた例

寝室用Android端末プロジェクター

寝室を最高のエンタメ空間へ。
SMART LIGHT

再生

popln Aladdin

¥ 集まっている金額
74,882,200円
目標金額 1,000,000円

7488%

支援者 1,676人

残り 終了

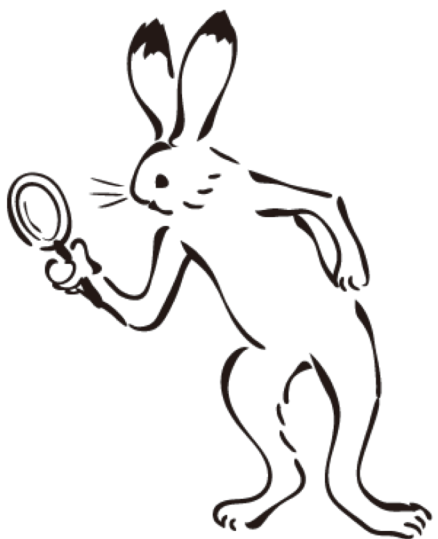
Success!

終了しました



寝室を最高のエンタメ空間へ。スマートライト「popln Aladdin」

キーワード	なし
キーワードでの月間検索数	-
商品名での月間検索数	18000(過去1年で最大41000)
類似商品に対するUSP	類似商品なし。寝室をエンタメ空間へという新しい体験を提案。



まとめ



まとめ

- 一般販売後に売れるためには商品選定が最重要
- クラファンの目的を明確にしよう
- キーワードがあるかどうかしっかり調べよう
- 類似商品に対して優位性があるか調べよう
- 総代理取れて思い入れがあるのは理解するが、商品は無限に近いくらいあるので、勇気を持ってあきらめて次に進もう！

