

# **クラファンで初日に 支援額を縦積みする方法**

**[ クラファン ]**

**クラファンで初日に  
支援額を縦積みする方法**

**[ クラファン以外 ]**

**特定のタイミングで  
一気に売上げる方法**

# やる理由は？

[ 特定のタイミングで売上げる方法 ]

- ・ 各種ランキング上位をとる
- ・ 検索上位をとる
- ・ 見込み客のリストが手に入る

氷にこだわっても、いいじゃないか

集まっている金額 **3,600,593円**  
目標金額 300,000円

1200%

支援者 **430人**

残り **34日**

支援するコースを選択する

これは、工具です。

集まっている金額 **10,424,040円**  
目標金額 300,000円

3474%

支援者 **602人**

残り **終了**

商品化したコースを見る

こだわりを無くすと、人生は貧しくなる。

tablift

集まっている金額 **2,120,738円**  
目標金額 300,000円

706%

支援者 **335人**

残り **終了**

商品化したコースを見る

氷にこだわっても、いいじゃないか

集まっている金額 **18,776,720円**  
目標金額 300,000円

6258%

支援者 **3,606人**

残り **終了**

終了しました

熱々のコーヒーを、1分でアイスコーヒーに。

集まっている金額 **4,598,620円**  
目標金額 300,000円

終了しました

座ったままウォーキング

集まっている金額 **5,417,520円**  
目標金額 1,000,000円

終了しました

# 24ヶ月間で、20ヶ月分やってる

HyperChiller

商品化したコースを見る

集まっている金額 **6,936,140円**  
目標金額 1,000,000円

693%

支援者 **525人**

残り **終了**

終了しました

Be a director SELDI

集まっている金額 **2,443,042円**  
目標金額 300,000円

814%

支援者 **278人**

残り **終了**

終了しました

出会った人類は七年

集まっている金額 **305,682円**  
目標金額 300,000円

101%

支援者 **92人**

残り **終了**

終了しました

スマートウォッチは、もう充電しない。

集まっている金額 **¥5,770,780**

サポーター **250人**

102%

目標は ¥3,000,000 に設定されています。プロジェクトは 2018/03/13 に達成し、2018/04/16 に募集を終了しました。

プロジェクトのサポート期間は終了しました。引き続きショッピングをお楽しみください。

ショッピングページ

フォローする **66**

# やる理由は？

**[ クラファンで初日に支援額を縦積みする方法 ]**

- ・ **初速の勢いをつけるのが、クラファン最大のコツ**
- ・ **大人気感で注目を集める**

**⇒メディア、⇒支援、⇒プラットホームのプッシュ**

- ・ **見込み客のリストが手に入る**

# どう初速を作るか？

- ・ 知らなかった
- ・ プラットホームも知らない
- ・ 似たようなことやってるところは？

# ソシヤゲをモデリング

- ・ ローンチでAPPランキングに登場させる
- ・ そのためにローンチ前に事前登録してもらう
- ・ 登録は無料
- ・ 登録してインセンティブ
- ・ 情報を拡散してインセンティブ

# 2ステップも絡める

- ・ 無料で集客して、有料を売る
- ・ CPAが下がる
- ・ 支援者⇒アプローチできる
- ・ 見込み客⇒アプローチしづらい

# やってみた

- ・ ①事前登録してもらう
  - ・ 登録媒体：Twitter、LINE、Facebook、メール
  - ・ 集客手段：広告、プラットホームとの連携、メディア
- ・ ②開始 ⇒ 支援縦積み
- ・ ③販売期間中、継続的にフォロー、支援につなげる

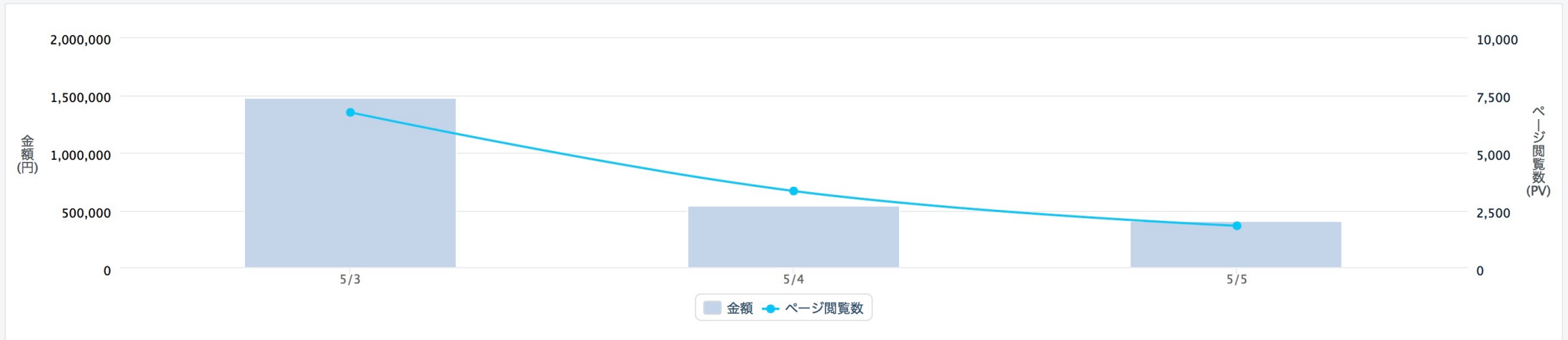
# 結果

## 3日間で240万円の支援

※結果27日間で、700万弱。総支援金額の34%

金額・ページ閲覧数 ⓘ

📅 2018-05-03 - 2018-05-05



集まっている金額  
2,413,620円

平均申し込み率 ⓘ  
1.47%

合計ページ閲覧数  
11,910回

合計申し込み回数  
176回

※利益72万円の内、広告費37万円

# 改善余地ありすぎ

- ・ **ターゲティングの精度を改善する期間が短すぎた**
- ・ **登録方法が多すぎた**
- ・ **事前登録ページの商品説明少なかった**
- ・ **クラウドワークスのアンケートを先に取りべきだった**
- ・ **プロジェクト期間が短かった（27日間）**
- ・ **登録CPA1800円、購入CPA1800円**

# 実施の背景

- ・ 今回実施したのは、海外メーカーの総代理商品ではない
- ・ 中国工場のOEM
- ・ クラファンを一つのツールとして利用していく一例
- ・ 検索キーワードがある商品
- ・ 目的：市場を広げる、市場を埋める

# 疑問

ここまでやったら

クラファンでなくても

良いのでは？