



2025年1月Webner SNSを活用したクラファン事例

BUPPANコンサルタント 村瀬

アジェンダ

- なぜクラファンをはじめたか
- 集客から購入までの考え方
- SNSを活用した事例
- 実践した結果
- 今後はどうつなげるのか

Makuakeに初チャレンジ！

きっと驚く。



MURA

意匠
出願済

イタリアン
レザー

スキミング
防止機能

🇮🇹

ゴムが叶える、収納革命。

Ⓜ 応援購入総額 **8,257,530円** Success
目標金額 300,000円

2752%

👤 サポーター **767人**

🕒 残り **終了**

終了しました



カード18枚でもこの薄さ。収納力も薄さも諦めない、L字型小さめ長財布-ラノーバ

[ご購入いただいた方ありがとうございます！](#)

SNSの活用のハードルを下げる



クリエイティブが
高くないといけな
いのでは、



毎日企画して上げ
続けられないといけな
いのでは、



運用のプロじゃな
いとうまくいかな
いんじゃない？

なぜクラファン（Makuake）をはじめたのか

商品の立ち上げを経験してみたかった



Makuake

- 1 SNSを活用して売り上げを作るイメージをつけたかった
- 2 Makuakeをはじめることですらなくてはならない状況に追い込んだ
- 3 新しいことをはじめたかった
- 4 新規のお客さんがほしかった

SNSでティザー広告を出してリストを獲得しながら告知する

01 Makuake担当者から提案された方法はLINE

META広告でリストどりをして興味ある人に告知

02 CPAを聞いてもっと低予算ではじめたかった

小さく始めるにはLINEは顧客獲得単価が高く感じた。よくてCPA500~600円ほど

03 インスタを伸ばしてみたかった

ただし担当者にはLINEのほうがよいインスタ経由では売れないからやめたほうがいいとも

それぞれのメリットデメリット

LINE

購入率が高い

メッセージが見られやすい

投稿機能でも訴求

フォロー獲得単価が高い

Instagram

購入率が低い

メッセージは見られやすい

ストーリーやフィードなどでも訴求

フォロー獲得単価が低い

自力である程度売り上げを作らないといけない



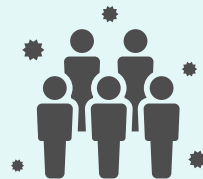
01

初日に全体売り上げの
1/3をつくるらしい



02

立ち上げまでの集客は
ほぼ自分たちで行う



03

売って見ないとどのくら
い売れるかわからない

LINEリストを獲得しMakuake販売のスタートダッシュに備える



1 動画や静止画でティザー広告

2 LINEでリストどり

3 教育してから告知

【仮説】 リストとしては薄くても教育次第で購入につながるのでは

Meta広告

Meta広告を活用してフォロワー集める広告をかける。直接購入ではない。広告⇒プロフィールをみてフォロワーを集める。

プレゼントキャンペーン

フォロワーをフックに抽選でプレゼントキャンペーンを行う。一定期間のフォロワーが増加しやすい。

クリエイティブは決して高いとは言えないけど ファンとの密接なコミュニケーションを通じて安定した売上を実現

01

ファンコミュニケーションの強化

毎日、愛のある投稿を行い、ファンとの接触を強化。フォロワーに対してのいいね、保存率が高い。

02

フォロワー増加戦略

Instagram広告で低単価のフォロワーを獲得し、毎月300~600人の新規フォロワーを獲得されています。新規の見込み客を集め続けることで継続した売上につながる。

03

副業で月800万の売り上げをshopifyで作る

国内生産で生産が間に合わなく毎月予約待ち状態。客単価は1万円以上

インスタのプロフィールに飛ばしてフォローを促す広告

01 広告



02 プロフィールページ



フォロー&コメントで抽選参加できるようにツールを使って自動化



Makuake
プレゼントキャンペーン

抽選で
10名に
当たる

フォロー&コメントで
応募OK!

ゴムが叶える、収納革命。

応募期間 9/10 まで

The advertisement features a collection of five wallets in different colors: black, orange, dark brown, navy blue, and green. One wallet is open, showing its interior compartments. A hand is shown holding a small card with the number '10' and the word 'Makuake' on it. The background is a light gray surface with some Japanese yen coins and a banknote. The Makuake logo is in the top left corner. A circular badge in the top right corner says '抽選で 10名に 当たる'. Below the wallets, the text 'ゴムが叶える、収納革命。' is written. At the bottom, it says '応募期間 9/10 まで'. There is also a small Italian flag icon in the bottom right corner of the wallet area.



【 応募条件 】

- 1 MURA (@mura.gifu.jp)をフォローしている方
今からフォローするのもOK
- 2 コメントorメッセージで欲しい色の“番号”を教えてね!

1 2 3 4 5

ブラック キヤメル ダークブラウン ネイビー グリーン

CHECK ハズレでも応募者全員にWチャンス!!

The advertisement shows the contest conditions in a white box with a black background. The conditions are listed in a numbered list. Below the list, five wallets are shown in a row, each with a number from 1 to 5. Below the wallets, the colors are listed: ブラック (Black), キヤメル (Camel), ダークブラウン (Dark Brown), ネイビー (Navy Blue), and グリーン (Green). At the bottom, there is a red circle with the word 'CHECK' and the text 'ハズレでも応募者全員にWチャンス!!'.

プレキャンだけで終わりじゃなくその中でもコミュニケーションをとる

01 告知

フォロー&コメントで〇名にプレゼント

02 コメントで自動メッセージ

プレキャンに応募完了したことを知らせる

03 フィードやストーリーでコンテンツ 配信

コミュニケーションをとりながら商品の魅力を伝える

04 抽選日に当たりorはずれの連絡

はずれても連絡。販売初日限定クーポン添付

05 クラファン開始の連絡

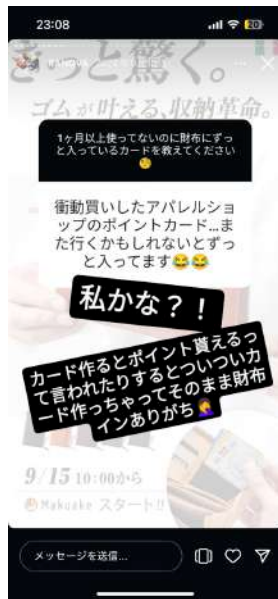
販売開始したことを伝える

利用目的によって最適なツールを選ぶ。（他にも多々あり）

ツール	iステップ	manychat	エルグラム
料金	月22,000円	15ドル	0円
特徴	<ul style="list-style-type: none">• 国内で認知されている。• 自動送信設定が最大7日間。	<ul style="list-style-type: none">• インターフェイスが直感的で操作性が良い• 自動送信設定が24時間	<ul style="list-style-type: none">• 無料で使える。弊社では未使用のため次回試す予定• アカバンリスクはゼロではないため使用者を選ぶ。

Makuake開始前

コミュニケーションをとりながら情報を小出しに




Makuake開始後


たくさんの方が買ったという賑わい感をだしてバンドワゴン効果を演出



応援コメントより

 2024.09.15
Nkzw

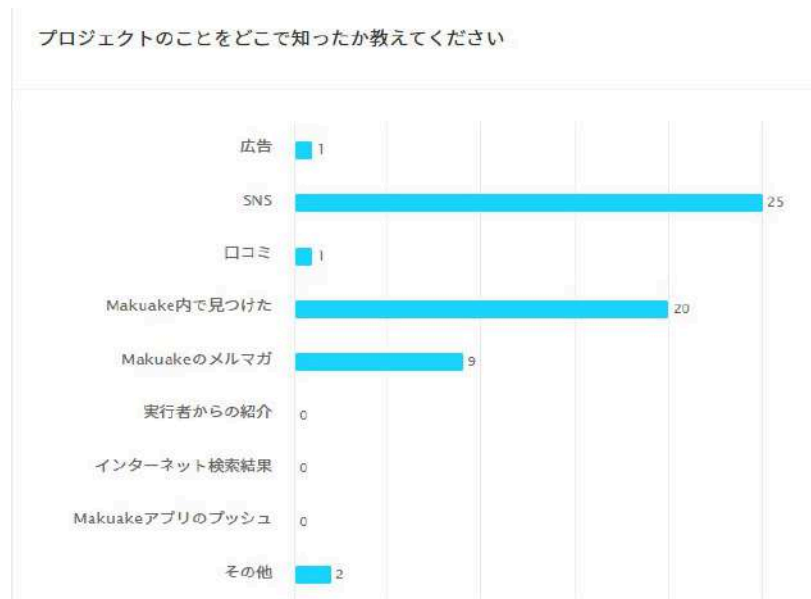
プレゼントには、外れちゃいましたが、気に入ったので購入します！とても、楽しみにしています！待ち遠しいです！

 1  1

MURA 2024.09.17
コメントありがとうございます ✨ 気...

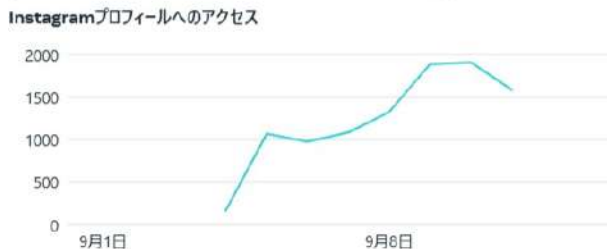
一定数、プレキャンの効果もあったと推測

購入後のアンケートより



SNS経由の認知が最も多かった

フォロー目的の広告はターゲットを絞りすぎないほうが良い結果が出た
(アクセスに対してのフォロー率はほとんど変わらなかった。
約10~20人に1人がフォロー)



事前告知

ターゲットをある程度絞った

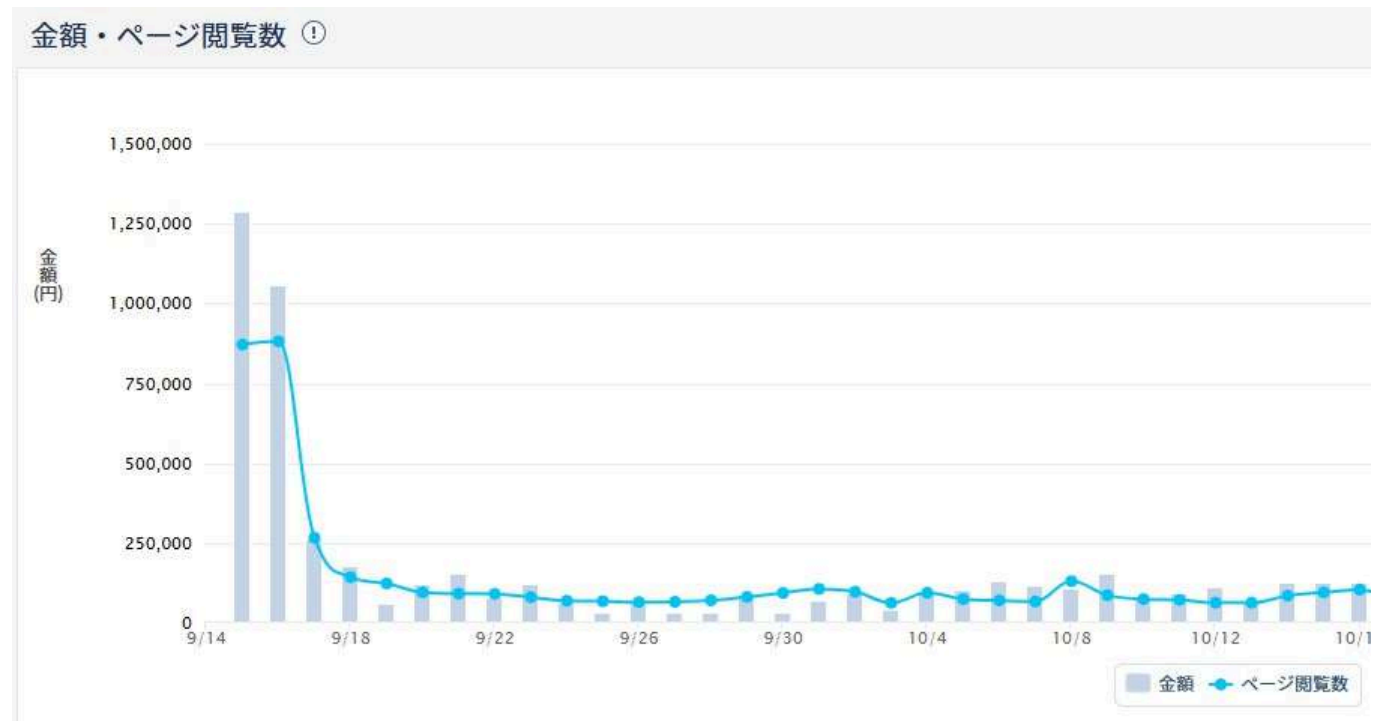


開始後にかけたもの

ターゲットは絞らずに広く

初動の結果

初日にランキングに乗ることで初日と2日目が伸びた



【目安】 100万を来れるとデイリーランキングに

その他、参考になったり活用できそうなデータ

集まっている金額
8,267,910円

平均申し込み率 ①
1.3%

サポーターの属性 ①

男性 81%

女性 18%

20代	0.93%	7人
30代	6.7%	50人
40代	23.86%	178人
50代	29.22%	218人
60代	19.16%	143人
70代以上	2.01%	15人

20代	0.67%	5人
30代	1.2%	9人
40代	3.75%	28人
50代	6.43%	48人
60代	5.09%	38人
70代以上	0.93%	7人

今後どのような商品展開を期待していますか？



Ichi-1

元々muraさんの財布が好きで持ってたから、新しい財布に期待してます！！



Nkzw

よりコンパクトで、使いやすい財布を期待します



カメカメハ

カードを取りやすい財布



おかりんりん

小物関係の展開を希望します。

Meta広告をかけ続けることで安定的に売り上げをつくれた

01

開始前は自前でティザー広告

予算30万ほどで1500人ほど増加（プレキャンも含む）@200円ほどでフォロワーを獲得して見込み客に。

02

開始後はMakuakeで直接購入広告

Makuake経由で広告をだすことで経由売上やROASがわかる。（なんどもMakuakeに出している会社は自前で運用していた。）

効果はそこそこよかった



5 5 日で約340万の売り上げ
(ROAS約430%)

【広告費約79万円】

日次1万円、ラスト10日は1.5万円で運用

Makuekaをやらなくても自社ショップで同様のコンテンツを作れるのでは？

今買ってもらえなくても将来のお客様に



見込み客を集める

- 少額でよいので広告をかけ続ける
- 1日1000円かけた場合・・・
@100円なら1日10人、月300人、年間3600人の見込み客が増える。



商品の告知を自前でする

- 毎回どんな商品が出るかをちゃんと伝えることで自社の商品を知ってもらうきっかけに
- フォロワーとのコミュニケーションのきっかけにもなる。

新規性の高い商品を出せるなら利用価値あり



広告

MetaでCPAやROASがあれば
もう少し攻めた攻め方ができる



期間

最大90日の販売期間活用して
応援金額を最大化させる

今後はラノーバシリーズを展開

SNSで手に入れた見込み客を活用



Ranova Mini (ラノーバ ミニ)



Ranovaをさらにコンパクトにしたミニ財布になります。Ranovaと同じYankee社のイタリアンレザーを使用し高質感はもちろんのこと、小さいながらも使いやすさは抜群。よりコンパクトな財布を持ちたい方向けのミニ財布です。

[商品詳細はこちら](#)



Ranova W (ラノーバ W)



女性向けに開発されたラノーバは手になじみやすい柔らかいadria社のイタリアンレザーを使用。高見えなシュリンク加工は大人の女性にぴったりの小さめ長財布になります。

[商品詳細はこちら](#)



Ranova Square (ラノーバ スクエア)



女性向けに開発されたスクエアサイズの二つ折りミニ財布です。柔らかいadria社のイタリアンレザーを使用。コンパクトながらカード収納はもちろんのことお札や小銭の使いやにもとことんこだわりました。

[商品詳細はこちら](#)



Ranova Lite (ラノーバ ライト)



Ranovaをより身近に。コードバンドのスプリットレザーはツヤ感があり価格以上に高見え。まずはRanovaの使いやすさを味わってみたい方向けのエントリーモデルになります。

COMING SOON ...

SNSでお客さんをすこしずつ集めて交流してみよう

1日数百円～数千円で見込み客をあつめる

コミュニケーションをとってみる

商品の愛を伝える

双方によいサービス、商品を提供する