

=====
クラウドファンディング～解説と成功事例～

著者：株式会社アープ代表
岡野 辰太郎

=====
第173号を発信します。2016年02月26日(金)

【タイトル】クラウドファンディング～解説と成功事例～ 5回シリーズ：その4

著者：株式会社アープ代表
岡野 辰太郎

第4回：クラウドファンディングのプロモーション&集客

モノづくりのクラウドファンディングサイト「SpotLight (スポットライト)」
<http://crowd-spotlight.com/>を開発・運営している株式会社アープ代表の岡野です。
今回は、「プロジェクト達成のために必要なこと」について説明させて頂きました。
今回は、第4回目となる「クラウドファンディングのプロモーション&集客」をお届けしてまいります。

クラウドファンディングの成功は、プロモーション&集客に全てがかかっています。
そこで、プロジェクト成功のために必要な事前準備等を説明していきます。
これら一連の作業は、企業等で企画書を作成する手順と同様のプロセスとなるので、難しく考える必要は全くございません。

1：プロジェクトの目的

まずは、「どうして、このプロジェクトをやりたいのか？」という目的を自社メンバーで明確にしておくことが必要です。

この点を落とし込んでおくと、どのクラウドファンディングサービスを使うか、国内なのか海外なのか等の戦術が、自ずと決まってきます。

例えば、米国で最大級のクラウドファンディングサービスである Kickstarter (キックstarter)

は、映像やデザイン等のクリエイティブに強みを発揮します。しかし、プロジェクトによっては、モノづくり向け、農業向けといった特化型のクラウドファンディングサービスの方が、趣旨に合った会員が登録されているため、一段と応援が集まりやすい傾向にあります。是非、自社企画の目的と似たような既存プロジェクトを調べて、自社に適したクラウドファンディングサービスを選択してください。

2：ターゲットユーザーの設定

世界的に成功しているプロジェクトに共通している点は、プロジェクトの企画者が応援者としっかりコミュニケーションを取っていることが挙げられます。プロジェクト掲載前から、応援者が求めていることをヒアリングし、その声を反映させたプロジェクトを作り上げているケースがほとんどと言って良いでしょう。

この応援者との「コミュニケーションの磁場」を作り上げる期間の目安は、約3ヶ月～6ヶ月間となります。

具体的には、自社サイト、メーリングリストへのメルマガ配信、各SNS（Facebook、Twitter、Instagram、Pinterest）等の自社メディアを活用して、継続的に自社について情報発信することが肝要です。

また、これらの「広告宣伝」は、ほぼ無料で使用することが可能です。

今まで、広告宣伝費をかけることが出来なかった企業も、コンテンツマーケティングに取り組んで積極的にアピールしてください。加えて、メディア記者にも機会を捉えて情報発信していきましょう。

これらの作業を疎かにすると、結局、プロジェクトが不成立になってしまいます。

特に、プロジェクト開始当初は、自社プロジェクトを有形無形で応援してくれるのは、「知人友人」・「自社のコアな応援者」となり、そこから拡散して、初めて「御社のことを知る人々」が現れてきます。

3：市場調査&分析

市場調査&分析と固い表現をしましたが、最良の方法は、現在、実施されているプロジェクトの中から、既に人気のある他社プロジェクトを見つけ出し、実際に応援してみることです。特に、米国のクラウドファンディングサービスには、デザイン性・機能美に優れたアイデア商品が沢山掲載されています。これらの中から、自分が応援してみたいと思うプロジェクトを見つけ出してください。

そうすると、「企画者は何を訴求しているのか?」、「報酬となる製品はどういったモノが人気なのか」、「応援者からの質問にどのような回答をしているか」といったことが体験できます。

いわば、世界的あるいは国内的に話題になっているプロジェクトを応援することで、実際のプロジェクト運営をケーススタディとすることができるのです。

最終回となる第5回は、「クラウドファンディングでの成功事例」についてご説明させていただきますと思います。

今後とも、よろしくお願い申し上げます。

=====

◆◆はやぶさ3周年・感謝キャンペーン◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

お蔭さまで3周年・皆様のご愛読に感謝いたしております。

マイナンバー元年のお年玉 ★手引書・無料プレゼントのご案内★

新年1月1日より、マイナンバー制度の運用が始まります。

皆様、準備は進んでおりますか？

ご愛読者の皆様への感謝としまして、「無料」で進呈します。

手順通りやれば誰にでもできる

マイナンバー制度導入運用手引書 定価：1000円*無料進呈

<目次>

- 1) 推進体制と責任者を決める
- 2) 従業員に説明するとともに、協力を依頼する
- 3) 税理士や社会保険労務士等への業務委託
- 4) 個人事業主取引先のリストアップとマイナンバー提供依頼
- 5) 安全管理措置の実施・・・・・・始業/終業点検の実行
- 6) 保管管理の実施や廃棄等のルール化
- 7) 2016年に実施する課題の準備をする（現法令の場合）
- 8) 付表 MyNa 問診シート

*お申込みは下記のメールアドレス宛に、

「お名前、社名、所属部署、〒・住所（必須）、URL（ある場合）」をご記入の上、メールしてください。

happy@keiei-tokkunshi.jp

◆クロネコDM便でお送りします◆

◆第45回「トライアルゲーム」(特別コース) ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

- 「トライアルゲーム」(初回体験受講)の場合はテキスト代 1,000円
特典として 小冊子「マイナンバー制度導入運用手引書 定価:1000円」を
差し上げます。

毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、「経営力」
がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も体得できます。

- 1) 03月23日(水) 10:00~17:00 「経営特訓道場」JR駒込駅南口 徒歩6分
東京メトロ南北線駒込駅1番出口 徒歩5分

ご案内は後日掲載します。

◆会計事務所向け:

「会計事務所経営 セミナー」のお知らせ

- ・日時 2016年04月08日(金) 14:30~16:45
- ・場所 JR京浜東北線、地下鉄南北線 王子駅 北とぴあ (901号室)
- ・参加費 1,000円(マイッパ-手引書、教材付)

ご案内は、後日掲載します。

=====

◆第49回「トライアルゲーム」(5時間コース) ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

- 「トライアルゲーム」(初回体験受講)の場合はテキスト代 1,000円
特典として 小冊子「マイナンバー制度導入運用手引書 定価:1000円」を
差し上げます。

毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、「経営力」
がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も体得できます。

- 1) 04月23日(土) 13:30~18:30 「経営特訓道場」JR駒込駅南口 徒歩6分
東京メトロ南北線駒込駅1番出口 徒歩5分

ご案内は後日掲載します。

=====

◆経営相談は

http://hosbiz.net/pdf/20150527_02.pdf

を開き、「問診シート」をプリントして、必要事項をご記入のうえ、FAXください。

FAX : 03-5832-9404

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集： 理事 石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@ho