

今回の補助講座では「店舗型限定！絶対にやるべき成功戦略！」についてお伝えします。

店舗型、と限定しておりますが、要は毎日少人数でもお客があなたのところに直接いらっしゃる、もしくはあなたが顧客の所に伺ってコンタクトが取れる事業をされている方は絶対にやるべき成功戦略についてです。

正直、あまり皆に教えたくない、弊社の秘蔵ノウハウです(笑)
しかし、この講座をやる時に「可能な限り0円から全公開する！」と決めているので補助講座として公開します。

考え方は超絶シンプル。お店の売上をクラウドファンディングの売上に移すだけ、です。

どういうことか、具体的に、飲食店の例でご説明しましょう。

1,000円のランチを食べに来るお客さんが少数でもいたとしましょう。

そしたら、そのお客様にこうお伝えするわけです。
「現在クラウドファンディングに挑戦しております、今この応援リターン(1,000円)をこの場で支援頂きますと、1,000円のランチを無料でご提供＋飲み物を1杯サービスします。」

のような形です。

同じ1,000円を払うにしても、現金払いをするより、クラウドファンディングで1,000円払ったほうがお得、とするわけです。

こうすることにより、あなたのお店に訪れる方がクラウドファンディングの支援者になります。こうすると飲食店の経営者さんはこう思うかもしれません。

「現金の回りが遅くなるし、クラファンサイトから手数料も引かれるから損ではないか？」と。

しかし、この戦略は下記のような多大なメリットがあります。

①通常よりも支援金、支援者が増える。

→他講座でもご説明したように、クラウドファンディングは「お金が集まっている所に更にお金が集まる」仕組みになっています。

数字が大きくなればなるほど、ユーザー心理的に支援しやすい環境が整うので、新規の支援者を囲える可能性が増える→結果的に利益が増える、わけです。
また、これにより多額の支援金を集められれば、「これだけの支援を集めたお店」として注目を浴びたり、メディア取材等の可能性も出てきます。

②毎日一定数の支援者を確保できる。

→他講座でもご説明したように、クラウドファンディングはスタートから3日間と、終了前3日間に支援が集中します。しかし、この戦略を使えば、毎日一定の支援者数の確保が実現できるわけです。

こうすると、何が起きるかと言うと、毎日あなたのプロジェクトがそのジャンルの「人気のプロジェクト」に載り続けられる可能性が高まります。

こうなるとしめたものです。「人気のプロジェクト」に載るだけで、そのプロジェクトのアクセスは通常の10~30倍に跳ね上がります。ですので、新規のwebからの支援も相当数誘発し続けることができるんです。

③ユーザーのロコミの誘発

→「あそこのお店、今クラファンやってて、その場で支援して見せると〇〇のサービスをしてもらえるらしいよ！」

とユーザーが周りにロコミをしやすくなります。

結果店舗集客にも、ファンディングの支援数増加にも一役買うわけです。

いかがだったでしょうか？

この戦略をうまく使っているところが本当に少ないです。

今まで1件だけこの戦略を使っている飲食店さんのファンディングを聞いたことがあります、個人店でなんと800万円もの支援を確保したそうです。

当然、現金回りが悪くなってしまう、というデメリットはありますが、それ以上にリターンが大きい戦略です。

お店で専用のポップを用意して、来店されたお客様にぜひこの戦略でアプローチして、多大な支援者数、支援額、そして新たなファンを獲得してみてください。