

今回の補助講座では「クラファンは1回じゃなくて何度もやれ！」についてお伝えします。

皆さん、結構勘違いされている方が多いのですが、クラウドファンディングは何回でもトライすることができます。そして、1回目よりも2回目、2回目より3回目のほうが支援を集めやすくなるんです。

何故かと言うと、以前にプロジェクトを実施した際の支援者さんの顧客リストをあなたがゲットできているからです。

メールアドレスを取得していたら直接メールで2回目の支援をお願いすることができますし、キャンプファイヤー内のメッセージ機能を使えば、支援者に一括でメッセージを送ることも可能です。お届け先住所を取得していれば、お手紙を送るのも効果的です。

1回目の支援で満足してくれた方は2回目も支援してくれる可能性が高まります。それで1回目に支援してくれた支援者様である程度の初動が稼げるので、更に支援が集まりやすくなるわけです。

2回目以降やる時にポイントになるのが、前回支援してくれた方がもう一度支援しやすい環境を作る、ということです。

例えば、1回目のプロジェクトでの支援者数が100人だったとします。

そうすると、次に私がファンディングをやる際は「100個限定の超お得リターン」を赤字でもいいので絶対に設定します。

そして、以前支援して下さった方に2回目をお願いをする際にこうお伝えするわけです。「前回のプロジェクトでのご支援、誠にありがとうございました。まだまだコロナ影響で非常に厳しい状況が続いており、第二弾のプロジェクトを行うことにしました。前のご支援頂いた皆様向けの特別なリターンをご用意させて頂きました。前回の支援者数である、100個限定にはなりますが、前回のリターンより更に割引をした〇〇%オフでご提供をさせて頂きます。前のご支援の御礼として赤字覚悟でご用意させて頂いたリターンですので、お早めに再度ご支援頂きますと、大変うれしく思います。今後共どうぞよろしくお願い致します。」

というようなニュアンスでお願いをするわけです。

前回よりも更にお得な限定リターンですので、高確率で売り切ることができます。

こうすると、非常に人気なリターンですぐ売り切れてしまう！と、他ユーザーに映りますので、他の限定リターンの支援を誘発することができます。

この考えは絶対に持っておいてください。

では、複数回トライして成功したファンディングをご紹介します。

他講座でもご紹介した調味料のファンディングです。

■1回目(総支援額85万円)

<https://camp-fire.jp/projects/view/244815>

■2回目(総支援額216万円)

<https://camp-fire.jp/projects/view/317756>

■3回目(総支援額351万円)

<https://camp-fire.jp/projects/view/344383>

この数字の推移、すごくないですか！？

だいたいのプロジェクトオーナーは1回目で辞めてしまいます。

「ああ、100万円も集まらなかったな..」と。

しかし、この方は諦めず、2回目、3回目とトライされたので、追加で合計560万円もの追加支援の獲得を実現されたんです。

しかも2回目以降は、一度ページは作っているので、少し修正して特別リターンを追加するだけでファンディングがスタートできます。

本気出せば1日でページ申請までいけるでしょう。

なので、一回目でファンディングへの挑戦を諦める必要は全くありません。

もしかすると、以前ファンディングにトライして失敗した方もこの講座を受講されているかもしれません。

我々のクライアントには、この講座でお伝えしている内容を短期コンサルさせて頂き、1回目の支援額0円→2回目の支援額200万円を達成した嘘のような本当の事例もございます。

ぜひこのクラファンLABOで学んだ知識を練り込み、クラウドファンディングに再度トライしてみてください。