



**【モノ・ガジェット・サービス編】
支援を集めるページ作成のコツ**

目次

つくり込み期では、あなたのプロジェクトページをさらに魅力的にすることを目指し、そのポイントを本記事にてご紹介します。

1.本文編 [構成内容のチェックリスト P.3](#)

支援を集められるプロジェクトページの構成になっているか
チェックリストを参考に、ページに追記していきましょう。

2.本文編 [読みやすい文章チェックリスト P.5](#)

読みやすいページになっているか、文章をチェックしましょう。

3.リターン編 [プランニングに使えるリターン一覧表 P.6](#)

一覧表からリターンの設定例を確認し、あなたのプロジェクトのリターンに落とし込んでいきましょう。

4.リターン編 [支援を集めるリターンの極意 P.9](#)

支援を集めやすいリターンの考え方や、価格設定の極意を紹介しています。

各項目のタイトルとページ数を
クリックすると、それぞれの
ページにジャンプします



1.本文編:構成内容のチェックリスト

★印の項目:記入されていると成功しやすくなります。まずはここに集中して、ある程度書けたら提出しましょう
無印の項目:準備が進むにつれて、追記していきましょう

はじめに・ご挨拶

- ★ 氏名やニックネーム、団体名
- ★ プロジェクトに関わる活動概要
(いつから、どこで、どのような目的で、どのような活動をしているのか)
- ご自身やチームメンバーの写真

このプロジェクトで実現したいこと

- ★ 集めた支援金を使って行いたいことの説明
- ★ プロジェクトを実現するとできるもの・できるようになること・解決したい課題
- 実現イメージや完成イメージの伝わる画像
- プロジェクト実施後に起こせる変化、長期的な計画・ビジョン

プロジェクトをやろうと思った理由

- ★ きっかけとなったできごと・体験、そのときに考えたこと、問題意識
- きっかけとなったできごとの写真や、問題意識や課題を図示する画像

これまでの活動

- ★ 関連する活動の経験
- ★ プロジェクトの発案から現在までの経過、準備状況
- 活動の様子や準備の様子、メンバーの写真
- 関係者や応援してくれる方からの応援メッセージ

★印の項目:記入されていると成功しやすくなります。まずはここに集中して、ある程度書けたら提出しましょう
無印の項目:準備が進むにつれて、追記していきましょう

資金の使い道

- ★ 目的に必要な費用の総額、その内訳
- ★ リターンの原価や送料も含めた、見積もりや算出根拠
- そのうちクラウドファンディングで集める金額、不足分の準備方法

リターンについて

- リターンのイメージ画像
- どのような方に、どのリターンがおすすめか
- リターンの種類が多い場合はリターンの一覧表

実施スケジュール

- ★ クラウドファンディング期間中を含めて、準備開始から目的の達成までのスケジュール

最後に

- ★ プロジェクトを通して実現したい夢、熱いメッセージ
- プロジェクトの実現やリターンの提供の実現性を担保する情報
(必要な資格や許可は取得済みであることなど)
- メンバーの写真や完成イメージを伝える画像

2.本文編:読みやすい文章チェックリスト

① 1文は短く、改行を加える

2〜3段落ごとに適度に改行を入れると読みやすさがアップします。

BAD

このプロジェクトで実現したいことは、〇〇市でカフェをオープンして、自社で製造したこだわりのスイーツと本格コーヒーを提供することで、地域の方々に心地よい時間を過ごしていただきたいと考えています。はじめは・・・

GOOD

このプロジェクトで実現したいことは、〇〇市でカフェをオープンすることです。自社で製造したこだわりのスイーツと本格コーヒーを提供し、地域の方々に心地よい時間を過ごしていただきたいです。

はじめは、スイーツのテイクアウト専門店としてスタートを予定しています。一年以内に、イートインもできるカフェに改装していきます。

② ストーリーの展開にあわせて画像を添える

BAD

はじめまして、プーランジェリー〇〇の▲▲です。私たちは〇〇県〇〇市でこだわりのパンを提供しています。

今回は、お客様により快適な空間でパンを楽しんでいただけるよう、イートインスペースの拡大を目指し、クラウドファンディングを実施することにしました。

わたしがつくるパンは、小麦、酵母、塩、水といったシンプルな素材を生かした、もちもちでしっとりとした食感を目指しています。開業当初から変わらない手づくりで味わい深いパンは、地域だけでなく県外のお客様からも好評です。

GOOD

はじめまして、プーランジェリー〇〇の▲▲です。私たちは〇〇県〇〇市でこだわりのパンを提供しています。

今回は、お客様により快適な空間でパンを楽しんでいただけるよう、イートインスペースの拡大を目指し、クラウドファンディングを実施することにしました。



③ どなたかにページを読んでもらう

管理画面から限定公開URLを取得して、友人や知人に送り、アドバイスをもらいましょう。

■送信する内容

【アイデア募集！】

〇月〇日からクラウドファンディングにチャレンジします！
今、プロジェクトページを作成中なのですが、〇〇さんに力を貸していただけると嬉しいです。

▼限定公開URL

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

本文を読んでわかりにくい点や紛らわしい表現などがないか、客観的なご意見をいただけると嬉しいです。

3.リターン編:プランニングに使えるリターン一覧表

<モノ・ガジェット・サービス リターン設定例>

設定価格	リターン内容	ターゲット	限定数	ポイント
8,000円	プロダクト1個 超超早割価格20%OFF 【販売予定価格10,000円→超超早割価格8,000円】	①誰よりも先に買う人	20	割引率が段階的に上がるよう設定しましょう 限定数をつけて先着順で支援を促す形にしましょう
8,500円	プロダクト1個 超早割価格15%OFF 【販売予定価格10,000円→超早割価格8,500円】	②お得に買いたい人	30	
9,000円	プロダクト1個 早割価格10%OFF 【販売予定価格10,000円→早割価格9,000円】	②お得に買いたい人	40	
9,500円	プロダクト1個 限定価格5%OFF 【販売予定価格10,000円→限定価格9,500円】	③支援が集まってから買う人	なし	限定数なしのリターンも用意しましょう
12,000円	プロダクト2個セット 超超早割価格40%OFF 【販売予定価格20,000円→超超早割価格12,000円】	①誰よりも先に買う人	20	まとめて購入すると単品よりお得になるように価格を設定し、お得感を演出しましょう その中でも割引率を段階的に設定しましょう
15,000円	プロダクト2個セット 超早割価格35%OFF 【販売予定価格20,000円→超早割価格15,000円】	②お得に買いたい人	30	
16,000円	プロダクト2個セット 早割価格30%OFF 【販売予定価格20,000円→早割価格16,000円】	②お得に買いたい人	40	
17,000円	プロダクト2個セット 限定価格25%OFF 【販売予定価格20,000円→限定価格17,000円】	③支援が集まってから買う人	なし	

3.リターン編:プランニングに使えるリターン一覧表

<施設・店舗 リターン設定例>

設定価格	リターン内容	ターゲット	限定数	ポイント
3,000円	お礼のメール	①誰でも	なし	リターンの設定価格を下げすぎないようにしましょう
5,000円	お礼のメール+発送可能な商品	②来店が難しい遠方の方	なし	グッズがあると支援につながりやすいです。コストを抑えたアイテムを検討しましょう
5,000円	施設・店舗で体験	③来店可能なファンの方	20	施設・店舗でお客様に提供できる体験を考えましょう
6,000円	クラウドファンディング限定 発送可能な商品	②来店が難しい遠方の方	20	クラウドファンディング限定の商品を設定しましょう
6,000円	施設・店舗で利用できるチケット 6,500円分	③来店可能な方	30	施設・店舗でお得に利用できるチケットを設定しましょう
10,000円	施設・店舗で利用できるチケット 11,000円分	③来店可能な方	50	
10,000円	クラウドファンディング限定 発送可能な商品 +既存で販売している発送可能な商品	②来店が難しい遠方の方	なし	クラウドファンディング限定の商品と既存販売の商品を組み合わせましょう
10,000円	お礼のメール +お名前掲載(ホームページや店内、SNSなど)	④ファンや法人	なし	ファンや法人にとって満足度やメリットのある露出方法を選びましょう
50,000円	オリジナル商品製造/店舗・施設貸切権利等	④ファンや法人	あり	個数を限定にして特別感のあるリターンを設定しましょう

3.リターン編:プランニングに使えるリターン一覧表

リターン一覧表の設定例をもとに、プロジェクトのリターンを設計しましょう。
リターン設計には、[リターンプランニングシート](#)を利用すると便利です。

リターンプランニングシート

■シートの使い方

1. プロジェクトの目標金額を記入する
2. リターン内容とその価格、ターゲットを考えられるだけ記入する
3. 見込み支援者数を入れ、目標との差分を見ながら内容や価格を調整する

目標金額

目標金額との差分

¥0

リターン価格	リターン内容	ターゲット	見込み支援者数	小計
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
				¥0
合計			0	¥0

*一人当たりの平均支援額は、プロジェクトによりますが1万円前後になることが多いです。

平均支援単価

#DIV/0!

設定例を参考に、リターン内容を考えられるだけ記入してみましょう！



リターンプランニングシートは[こちらからダウンロード](#)できます

4.リターン編:支援を集めるリターンの極意

1 リターンの考え方の極意

- ・目的別のリターン設計:商品PR・テストマーケティングと資金集めの場合で異なる考え方が必要

PR・テストマーケティング: リターン枠だけでなく、ページ全体で商品価値を訴求。リターンは商品が中心
資金集め: ページ訴求は商品作成理由と描く未来。リターンは制作参加やお披露目会など多様

2 リターン価格設定の極意

- ・金額のバリエーション:さまざまな価格帯のものを、5個以上設定しよう
- ・早期支援のメリット:割引率ごとに限定数を設定し、早い段階の支援を促そう
- ・目標金額とのバランス:目標金額から逆算しよう※

※目標金額達成には「何人から、いくら of 支援が必要か?」を考えることが重要。
プランニングシートに、リターンの見込み支援人数を記入し、現状の内容や金額で問題がないか確認しましょう

3 リターンを魅力的に伝える極意

- ・視覚で伝える:画像はひと目で見てリターン内容がわかるものを設定しよう。テキストを入れるのも◎
- ・疑問をなくす:支援者の方の疑問が生まれないう、購入検討するうえで必要となる情報を記載しよう

プロダクトの場合: 内容量やサイズ、素材など