



売り込まずして売れる  
プロジェクト文の  
エッセンスをご紹介します！

クラウドファンディング特別版  
『魔法のセールスライティング』

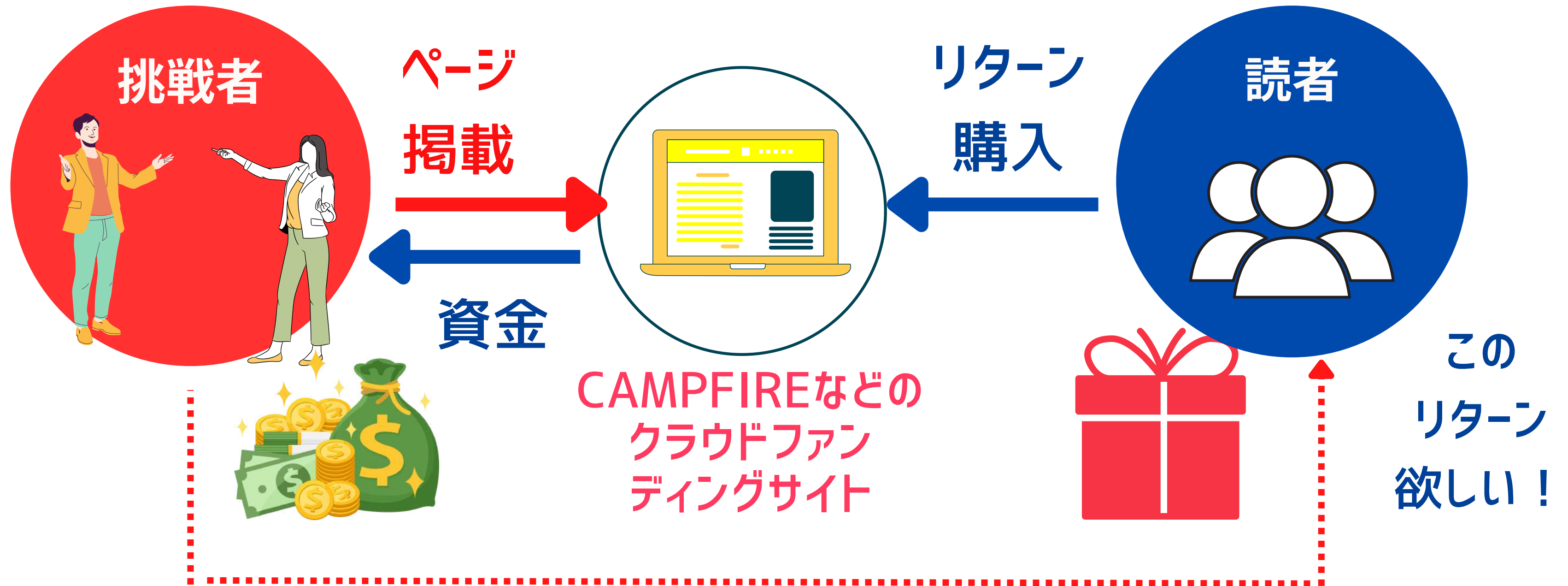
# よくあるお悩み



普段ライターをしているわけでもない。  
クラファンのプロジェクトページに  
「何を・どういう手順で」書けば  
リターン購入や支援をしてもらえるの？

**「クラファン支援」の本質とは？**

# クラウドファンディング支援の本質はリターン購入



リターンを購入してもらうためには  
「セールスライティング」を取り入れたページ作成が重要

# このプレゼントを最後まで見ると！

売り込まずして売れる

「対面営業のプロ」のエッセンスを  
元にしたセールスライティングの  
流れを知れて、**支援・ファンを得  
られるページの作成ができる。**



# この特典の目次

- ①クラウドファンディングの  
セールスの本質とマインドセット
- ②コンセプト設計 & 競合分析
- ③「リターン購入」につながる  
セールスライティングの流れ

①クラウドファンディングの  
セールスの本質と  
マインドセット

# ①セールスの本質・マインドセット

セールス = お悩み解消の  
お手伝い

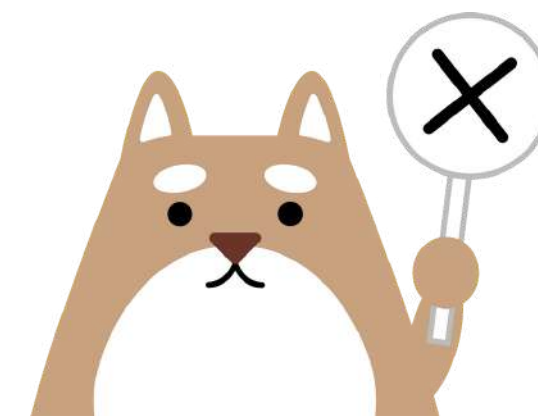


※決して「売りこむこと」ではない

# 売り込む姿勢だと・・・

お願いします！  
リターン  
買ってください！

💢 なんで!?



**反発**

# お悩み解消のお手伝いの姿勢だと...

悩み・痛み



良ければ  
お手伝い  
させていただきます



大事にされている実感や  
ありがたさが生じる



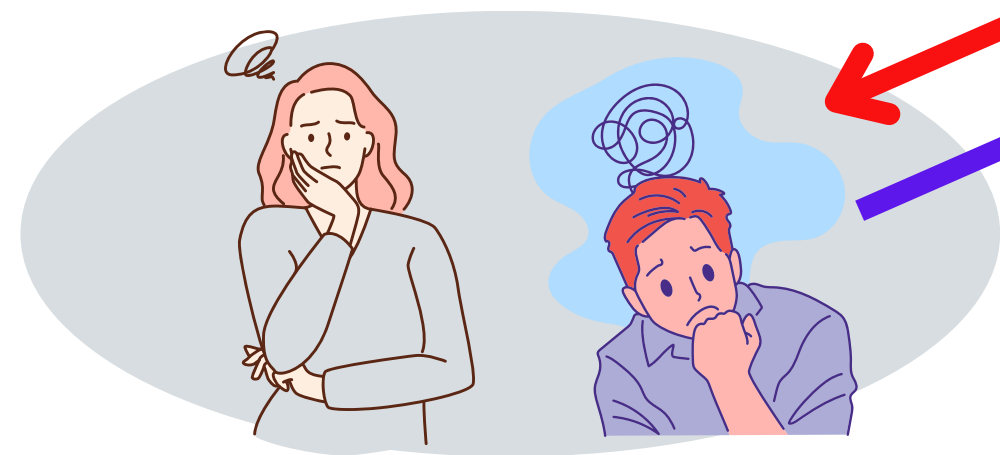
# 社会課題

(みんなが困っていること)

私にはこの社会課題を  
解消する力があります。  
お手伝いさせてください！  
ただ...資金が必要です！

クラファン全体  
関係者と資金の  
イメージ

悩ませ  
ている



②社会課題で悩む人々



リターン  
(解決策)



資金  
(事前にリターン  
を購入)



①  
クラファン  
挑戦者

リターン  
(名誉・宣伝)



資金  
(応援リターン購入)  
広告的・寄付的



③プロジェクトに  
共感・応援する  
人々

③の人々の存在も見えやすいのが、一般的な「セールス」と違う部分

## ②コンセプト設計 & 競合分析

# とはいえ、お手伝いの姿勢だけだと...

お手伝いしてくれるのは  
嬉しいんだけど・・・  
具体的に私はどんな未来が  
手に入るの？

「リターン」を購入するのは  
どんな人で、どんな未来を  
手に入れてもらえるのかを  
設計しておくことが必要



# コンセプト設計や競合分析をしておく セールスがとてもスムーズに

## コンセプトの構成要素

「誰が・何によって・どうなれる」

悩んで  
いる今

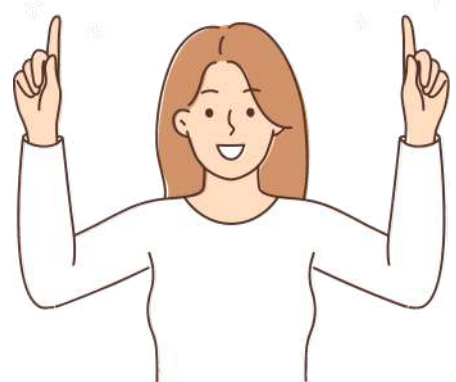
つかめる  
未来

(例)

メタバース士業  
コミュニティ



ブロックチェーンなど  
WEB3.0の新技术の  
登場により発生する  
新しい業務に  
対応することが  
難しい士業が



その未来欲しい!!

相手は「未来」を見ている

士業の新しい業務や  
最新事例が得られ  
たり、具体的な  
相談や実践ができる

# コンセプト設計 & 競合分析はこのLINE登録特典でお手伝いさせていただきます



「支援」の**9**割が決まる！



成功するプロジェクトに不可欠な  
『コンセプト&ブランドメイク』

# コンセプト & 競合分析（まとめ）

自分のリターン（商品）が  
「誰にどんな未来を提供できるのか」や  
「独自性」が整理でき、セールスポイントを  
わかりやすくライティングで伝えやすくなる。

③ 「リターン購入」につながらる  
セールスの本質と流れ

# 売り込まずに売れるセールスライティングの流れ

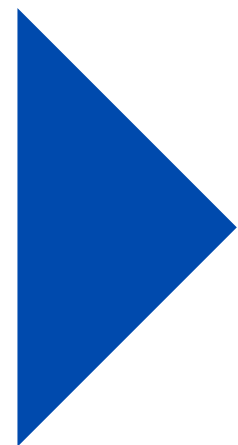
【前提①】  
セールスマインドセット 



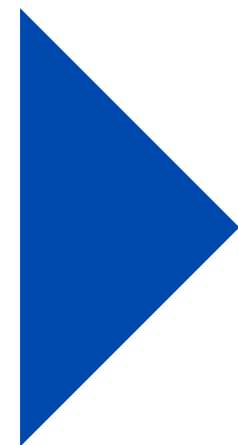
【前提②】  
コンセプト&競合分析 



① 問題提起と仮想敵提示



② 解決策提示



③ 仲間意識提示



④ 独自性のある  
より良い解決策提示



⑤ 資金の課題への協力依頼

**IMPORTANT**

# ① 問題提起と仮想敵

# 問題提起と仮想敵（その1）



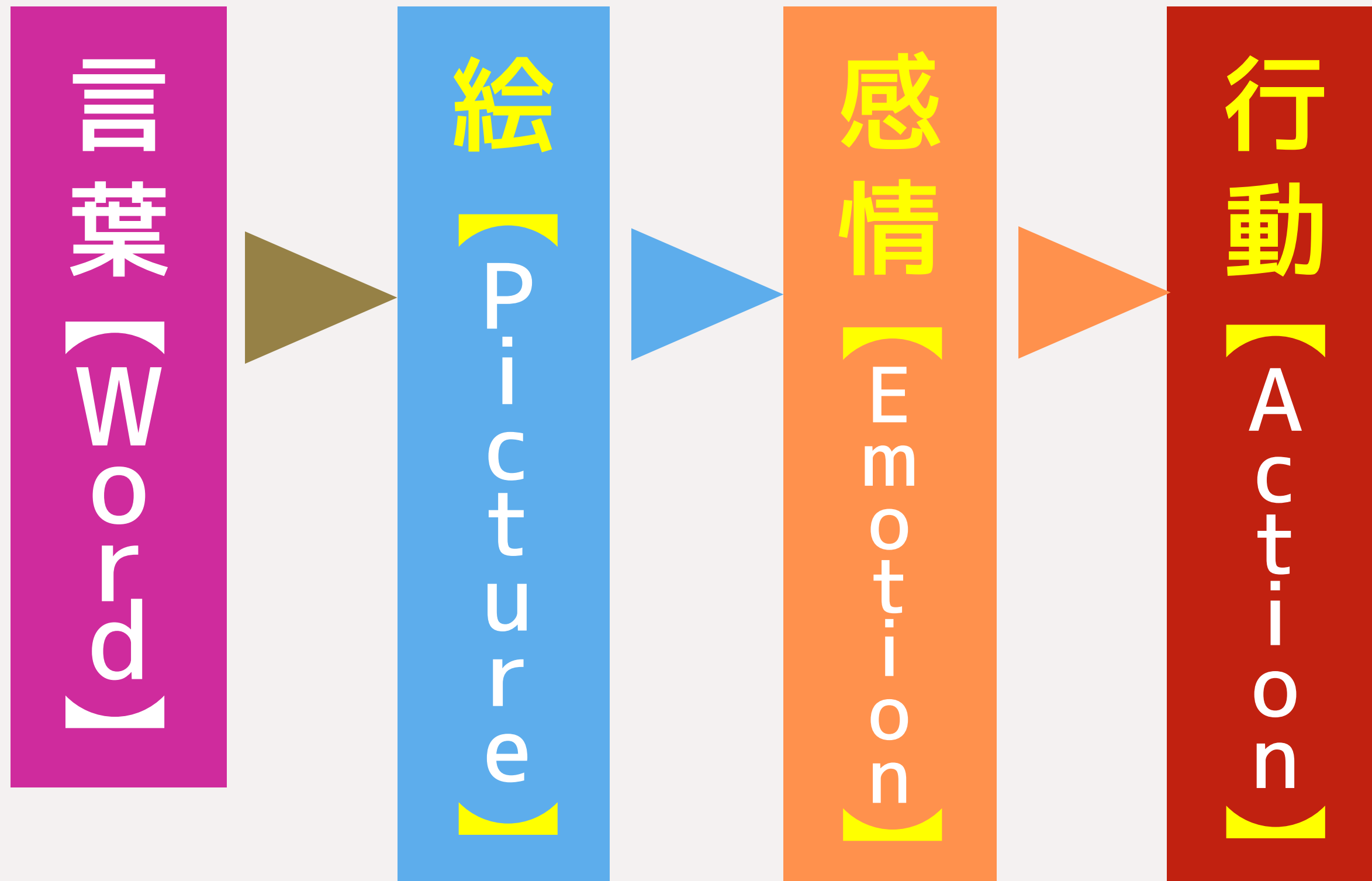
「〇〇で悩まれていた方が  
〇〇できるようになった  
こんな事例があります（事例内容～）」

リターンが役立つ人を想定し  
共感する事例を提示

え？私と似てる！自分に関係ありそう（興味）  
私だけが悩んでいたんじゃないんだ！（共感）



# 事例で**絵**が浮かぶと行動に繋がりがしやすい



成功事例があると  
自分がうまくいく  
イメージも  
しやすい！



# 問題提起と仮想敵（その2）



「この方の悩みを引き起こしていた原因は、実は△△だったのです」

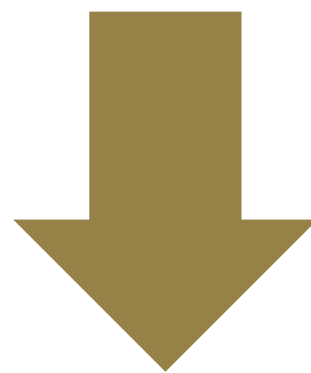
社会の課題や良い解決策が不足していることを“**仮想敵**”として設定

よく考えてみたら私もそうかも！  
だから私は悩んでいたのか！  
(悩みの原因への気づき)



# 悩みの原因（仮想敵）の明確化の効果

相手は悩みの原因を  
自覚できていないことが多い



事例を伝えながら

**気づき**を促す

# ② 解決策提示

# 解決策提示



「〇〇で悩んでいる場合  
□□という解決策が有効です。  
ただ、世の中を見てみると  
それを手にできない人がいます」

- 高すぎて買えない
  - そもそも世の中に無い
  - 手にできる機会がない など
- (解決策を手にできない課題への気づき)



# ③ 仲間意識提示

# 仲間意識提示



「実は、私自身（家族・大切な人）も過去に〇〇で悩んでいました。なので、〇〇で悩まれているあなたの気持ちはとてもわかります」

「この人も悩んでいたんだ！」  
・ 親近感、本気度を感じる



④ 独自性のある

より良い解決策提示

# 独自性のある、より良い解決策提示



「私はこれまで△△をし、経験や知識を積み重ねてきました。こんな実績・事例もあります。それらを活かし、“☆☆”という新しい解決策を生み出したいたいのです」

「この人ならできそう！期待できる！」

- 本気度を感じる
- 実績や能力 などへの信用



# 独自性のある、より良い解決策提示



「“☆☆”が実現できると  
これまで解決策を手になかった  
人が、利用できるようになります！」

※競合ライバルにない  
独自性を伝える

「これなら私にマッチする！」  
「買える！使える！」



# 「高い」と思われる場合



「“☆☆”の開発までの年数と費用は」  
「1日〇〇〇〇円のランチ代でご利用  
いただけます」

お金の教育を入れる

「高額すぎるとイメージできなかったけど  
1日に換算すると、そういうことか！  
それなら工夫したら払えそう！」



# ⑤資金の課題 への協力依頼

# 資金の課題への協力依頼



「“☆☆”を作るためには資金として  
〇〇万円が必要になります」  
「ただ、とらえ方を変えてみると、  
公にお伝えできる機会なので  
クラブファンに挑戦することにしました」

支援して、この人がお金の課題をクリアできれば・・・

- ① 「自分が助かる」 (事前にリターン購入)
- ② 「社会課題で悩む人が減る」 (宣伝効果・応援リターン購入)



# 売り込まずに売れるセールスライティングの流れ

セールスマインドセット

【前提①】



コンセプト&競合分析

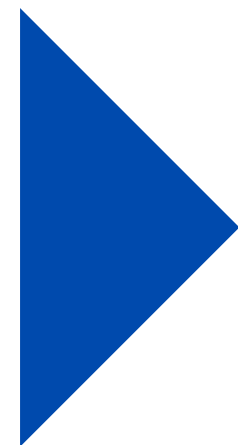
【前提②】



①問題提起と仮想敵提示



②解決策提示



③仲間意識提示



④独自性のある  
より良い解決策提示

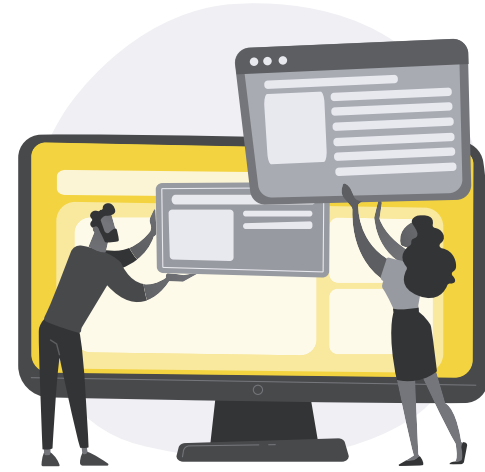


⑤資金の課題への協力依頼

**IMPORTANT**

# クラブファン成功に必要な3つの柱

表面



①  
プロジェクト  
ページ作成  
申請・手続き

今回は、②と③に  
関わる事例でした！

裏側

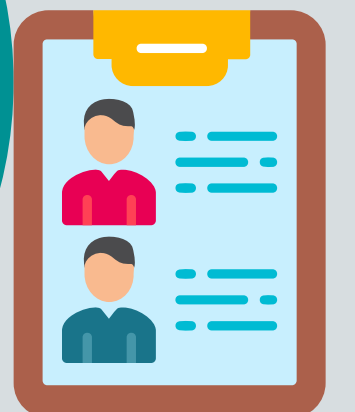
②  
最後まで  
やりきる  
メンタル  
マインド

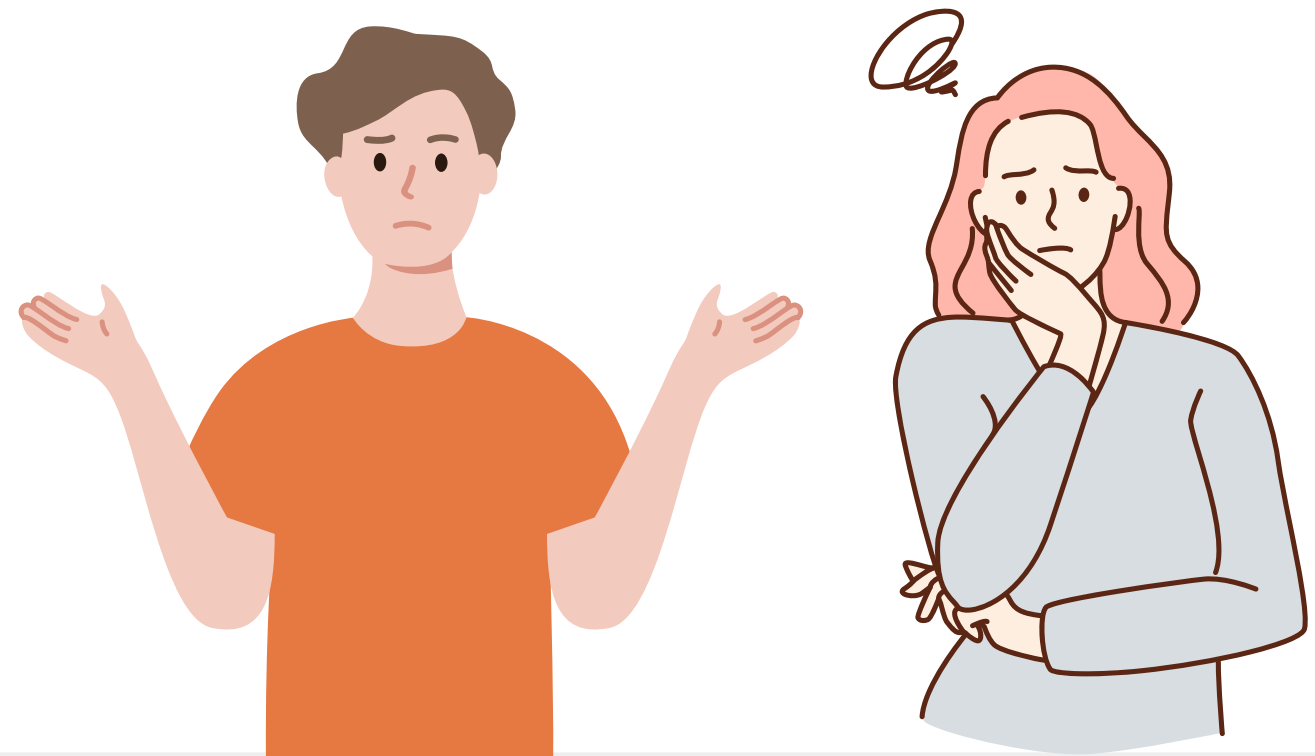
相談できる  
相手の必要性



③  
ページを見て  
もらうための  
マーケティング  
戦略

ファンの  
獲得





自分のプロジェクトの場合  
どうライティングしたら良い？  
相談やサポートって頼める？

「あなたのリターン内容にあわせた  
セールスライティングはもちろん、  
あなた専用のロードマップを作るための  
「無料個別面談」も実施しています！  
お気軽にLINEやSNSでご連絡ください！

