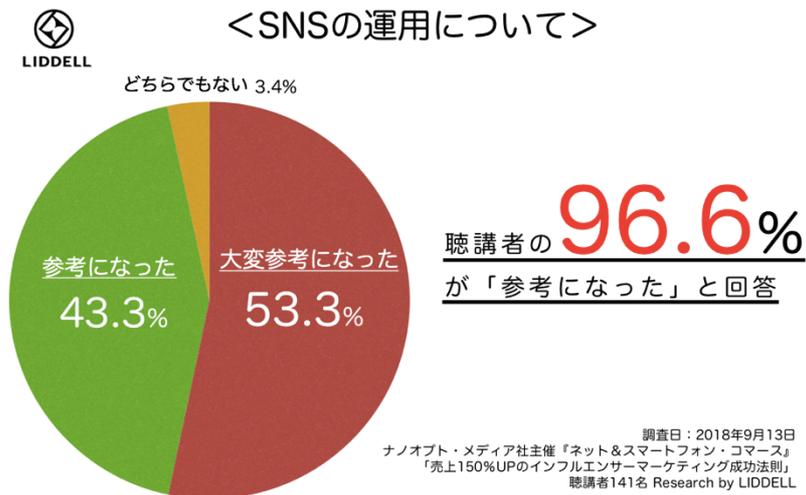




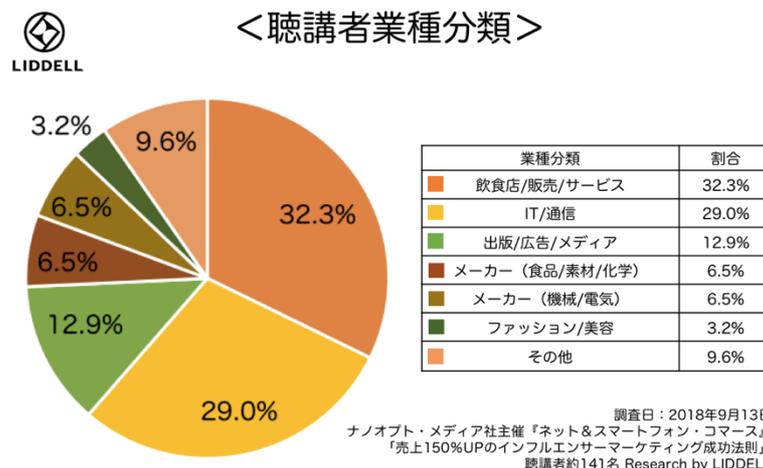
インフルエンサーマーケティングが「新規客」にも「既存客」にも有効！戦略に基づく SNS アカウント運用が、EC 売上を飛躍的に向上させる！96.6%の聴講者が「参考になった」と答えたリデルのソリューション

～ EC 事業者が抱える成長フェーズに即した課題に具体的事例と共に解決策を提示 ～



インフルエンサーをはじめとするソーシャルオーソリティー マーケティングを展開する LIDDELL 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：福田晃一、以下リデル）では、去る 9 月 13 日、株式会社ナノオプトメディア主催『ネット&スマートフォン・コマース』において、滝川 将矢（アクティベーションルーム スタティック ストラテジスト）、神尾 美沙（PRST ディビジョン リーダー）が「EC × SNS！売上 150%UP のインフルエンサーマーケティング成功法則」について講演を致しました。本講演をご聴講いただいた 141 名を対象にアンケート調査を実施、EC 事業者が SNS によるソリューションについてどのような感想を持たれたかが明確となりました。

現在の SNS を取り巻く市場背景を把握して、戦略的なアカウント運用を適切に行うことが結果に直結！
96.6%が「参考になった」と回答





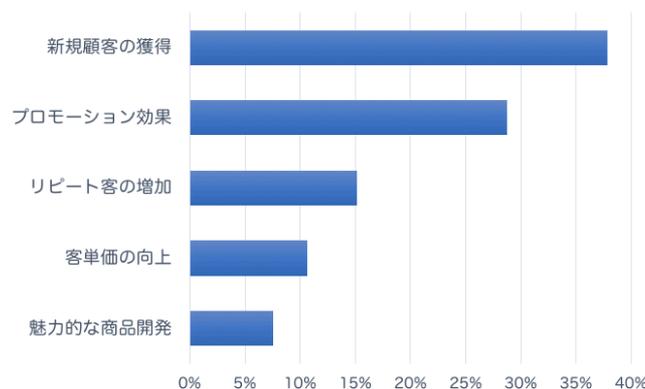
2018年の『ネット&スマートフォン・コマース』イベントに、株式会社ナノオプトメディアが設定したテーマは「進化する e ビジネスの『売れる仕組みづくり』」であり、デジタルマーケティングのトレンドや最新技術を集結した内容となりました。当社による本調査は、多様化するマーケティングや販促施策のソリューション、クラウド活用やセキュリティ対策、在庫・物流管理といったバックエンドに渡るまでを網羅したイベントへの来場者によるアンケート結果に基づいています。来場者はのべ3,356名に上り、当社講義は80名の枠ながら141名が聴講され、立ち見が出るほどの盛況ぶりとなったことから、ECソリューションとしてのインフルエンサーマーケティングへの高い関心が感じられました。

聴講者の77%を事業会社が占め、かつ主要な内訳は（飲食店/販売/サービス）が32.3%、（IT/通信）29%、（メーカー）が13%と続き、（ファッション・美容）は3.2%となりました。メーカーは（食品/素材/化学/電気/機械）と多彩な事業社が聴講されており、ECを行うあらゆる業種の方々が来場されたことがわかりました。次いで（出版/広告/メディア）が12.9%、近年はメディア企業によるEC事業も好調ぶりを見せており、収益の次なる柱としてEC事業が注目されていることが推察されました。

この度当社では、「徹底的に実践型の内容」を講演内容に据え、SNSマーケティングをいかにしてECでの売上アップにつなげるかのハウツーをふんだんにトーク内容に盛り込みました。結果として、「SNSの市場背景について」93.3%の方が「参考になった」とし、続く「SNSアカウントの運用について」も96.6%の方が「参考になった」とお答えになっています。現在、SNSが従来メディアのなかでどんなポジションを占め、そこに適したアカウント運用をいかにして実践するか？における重要性を仔細に渡って解説致しました。

96.7%が「売り方直結事例」に「参考になった」と回答するなど、多種多様なEC事業者の抱える課題に全方位型ソリューションの提供を整備！

<SNSの活用で期待できる点>



調査日：2018年9月13日



LIDDELL

ナノオプト・メディア社主催『ネット&スマートフォン・コマース』
「売上150%UPのインフルエンサーマーケティング成功法則」
聴講者141名 Research by LIDDELL

今回私たちは、3,000社ものお取引実績から得た独自の「SNSマーケティングによるEC必勝法」をベースに、数社の成功事例を具体的な取り組み内容と共に開示致しました。これまでSNSおよびインフルエンサーマーケティングを確実性のあるソリューションと認識していなかった方々へも、即実践できるようレクチャー型としたことで、事例に基づく「SNSでの売り方について」96.7%の方々が「参考になった」と回答、そのうち70%が「大



変参考になった」とお答えになりました。これまで、インフルエンサーマーケティングはファッションや美容業とは好相性という認識が多かったなか、多種多様な業種に従事する聴講者の9割が高い関心を示されたことは大変興味深い結果と言えます。

また、ECとひと口に言っても各社が抱える課題はそれぞれであり、当社の講演によって「SNSの活用で特に期待できる点について」もお聞きしました。(新規顧客の獲得)が37.9%、(プロモーション効果※既存プロモーションに対しての相乗効果)28.8%、(リピート客の増加)15.2%、(客単価の向上)10.6%、(魅力的な商品開発)7.5%と、回答が分かれていましたが、新規・既存客の増加を合わせると53.1%にのぼり、集客に高い期待が寄せられていることがわかりました。

聴講後、当社に寄せられたお声からは、「アカウント全体の戦略的運用やプロデュース」、「効果的なインフルエンサーとのタイアップ」など具体的なご要望をいただくことができました。当社では今秋以降も新たなサービスのローンチを控えるなど、これからも企業の課題解決にさまざまな側面から貢献していけるよう努めてまいります。

[インフルエンサーニュースデリバリー EMERALD POST (エメラルドポスト)]

URL : <https://emerald-post.com/>

[インフルエンサーマッチングプラットフォーム SPIRIT(スピリット)]

URL : <https://spirit-japan.com/>

[10代インフルエンサーマッチングプラットフォーム SPIRIT TEENS(スピリットティーンズ)]

URL : <https://spirit-teens.com/>

[インフルエンサーによるソーシャルメディアクリエイティブサービス PRST(プロスト)]

URL : <https://prst-sns.com/>

[共感型フォトジェニック・アート展「VINYL MUSEUM (ビニールミュージアム)】

URL : <http://vinyl-museum.com/>

Instagram : https://www.instagram.com/vinyl_museum/

[福田 晃一代表取締役 CEO 書籍]

「買う理由は雰囲気」が9割～最強のインフルエンサーマーケティング～

著者名：福田 晃一 出版社名：株式会社あさ出版

定価：1,400円＋税

ISBN-10: 4866670002 / ISBN-13: 978-4866670003

<Amazon 購入ページ>

<https://www.amazon.co.jp/dp/4866670002>

[インフルエンサーの感性や才能を応援し、その影響を称える。IAJ 2017]

IAJ 2017 特設サイト: <https://www.spirit-japan.com/influencer2017/>

PRESS RELEASE



LIDDELL

LIDDELL 株式会社

2018年9月28日

[企業情報]

会社名：リデル株式会社/LIDDELL Inc.

代表者：代表取締役 CEO 福田晃一

本社：東京都渋谷区神宮前 3-35-8 ハニービル青山 3F/4F(受付)

事業内容：(1)インフルエンサーを含むソーシャルオーソリティーマーケティング事業
(2)パーソナルマーケティングプラットフォームの企画、開発、運営

コーポレート URL：<https://liddell.tokyo/>

採用に関して：<https://www.wantedly.com/companies/liddell/>

【お問合せ】

リデル株式会社 担当：山本

メール：info@liddell.tokyo

電話：03-6432-9806