

キャンペーン成功の鍵は企画力！？ 成功事例お見せします

株式会社エンファム.

Enfam*

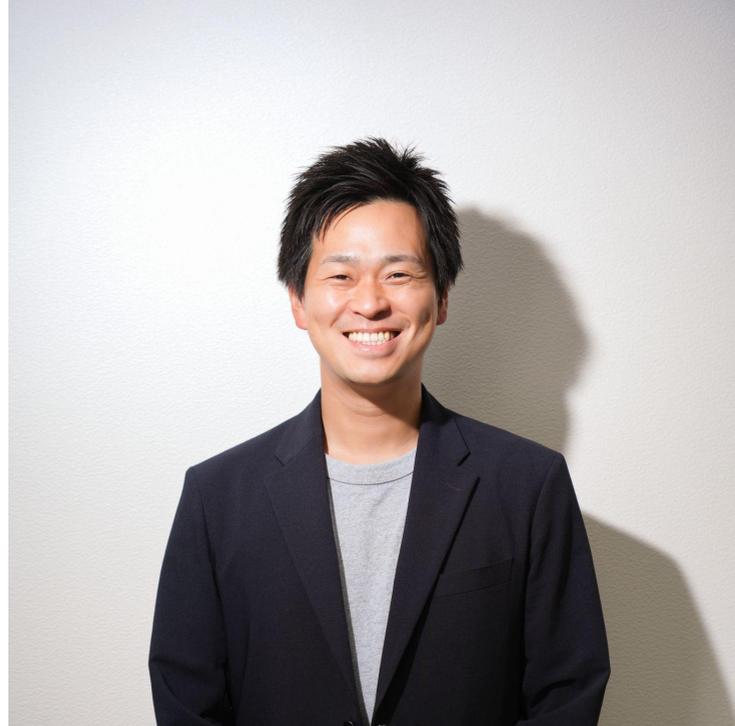
はじめに

- ・録音録画はご遠慮ください
- ・みなさんの画面は一切表示されないので気兼ねなく御覧ください
- ・セミナー後半にQ&Aタイムがあります。随時質問はお寄せください
- ・セミナー終了後アンケートのご協力をぜひお願いします
回答いただければ、本セミナーの資料とリトル・ママ会員のデータをプレゼントいたします！

アジェンダ

- 1) スピーカー紹介
- 2) なぜ企業がInstagramを運用するのか？
- 3) Instagramのキャンペーンの役割とは？
- 4) ファンをつくるキャンペーンの実例お見せします
- 5) Q&A

スピーカー & ファシリテーター



日光信夫



中島彩佳

株式会社エンファム.

株式会社エンファム.
セールス部 ファンマーケティング担当
リトル・ママビジネススクール 校長

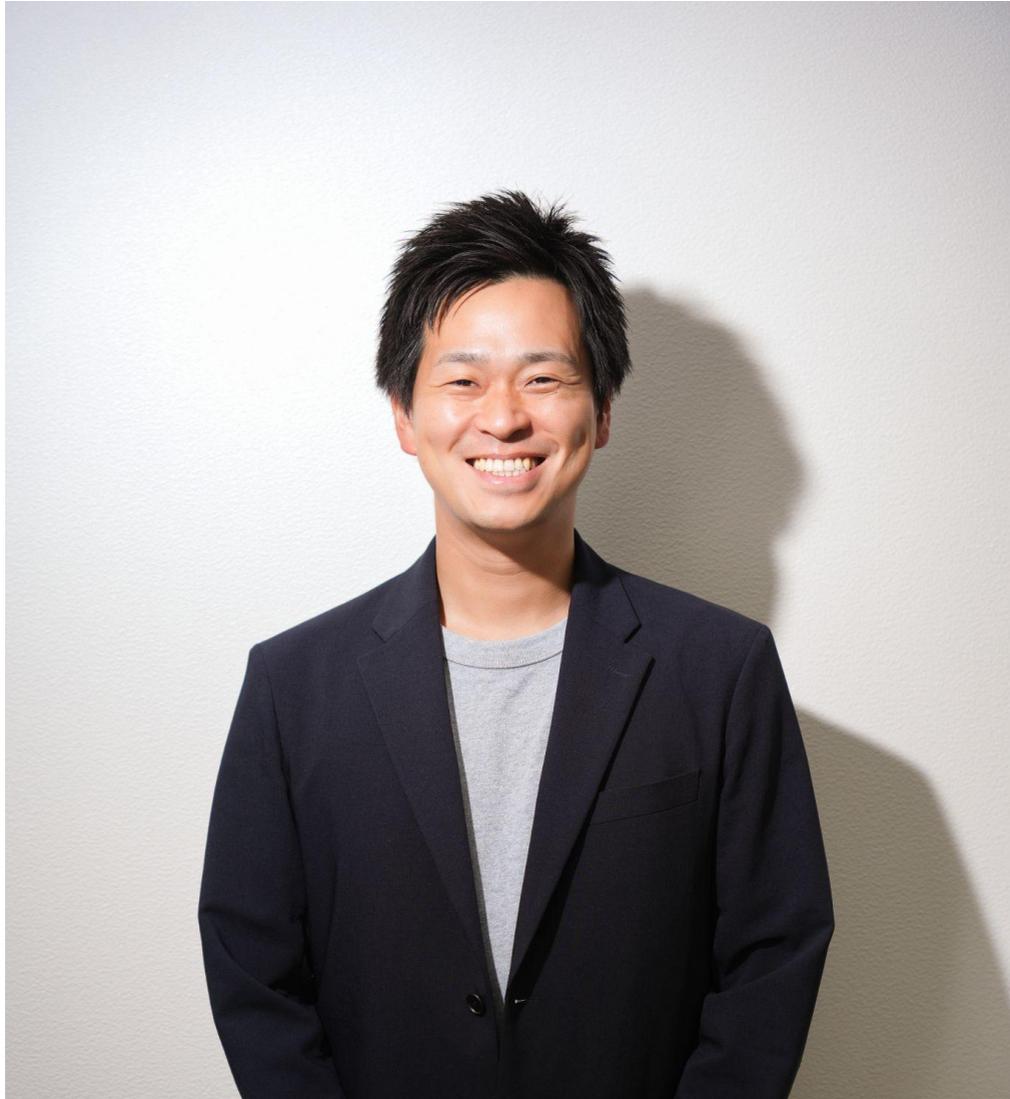
中島彩佳

入社15年の気づけばベテラン？
SNS運用のエキスパート！リトル・ママ
ビジネススクールの運営を通して、ママのスキルアップにも
注力しています。

企業様のサービスとママのニーズ
をマッチングさせるのが得意です！

プライベートは小1の男の子と小3の女の子のママ
子どもたちとキャンプに行くのが好きなので
インスタでキャンプグッズを見つけたら
買ってしまいがちです(笑)





株式会社エンファム.
執行役員
マーケティング部 部長

日光 信夫

2017年中途入社 2年目で営業成績No1となり、毎年昇進・昇格
入社7年目で執行役員に抜擢！
社内では、2023年マーケティング部を新設

得意分野は、《リアルイベントでのマーケティング戦略、SNSを通じたファン
マーケティング、若年ファミリー層を1日1万人以上
集客するオリジナルイベントの企画・運営》と多岐にわたる
「クライアントにコミット、役に立つことが大好物」です！

プライベートでは、絶賛2歳の男の子と8ヶ月の女の子の子育て中の
パパ。毎日子どもたちにメロメロです。
特技は、料理(鶏ムネ肉のネギ塩牛タン風がマイブーム)
美味しそうにご飯を食べてる顔を見て、キッチンでお酒飲んでます！

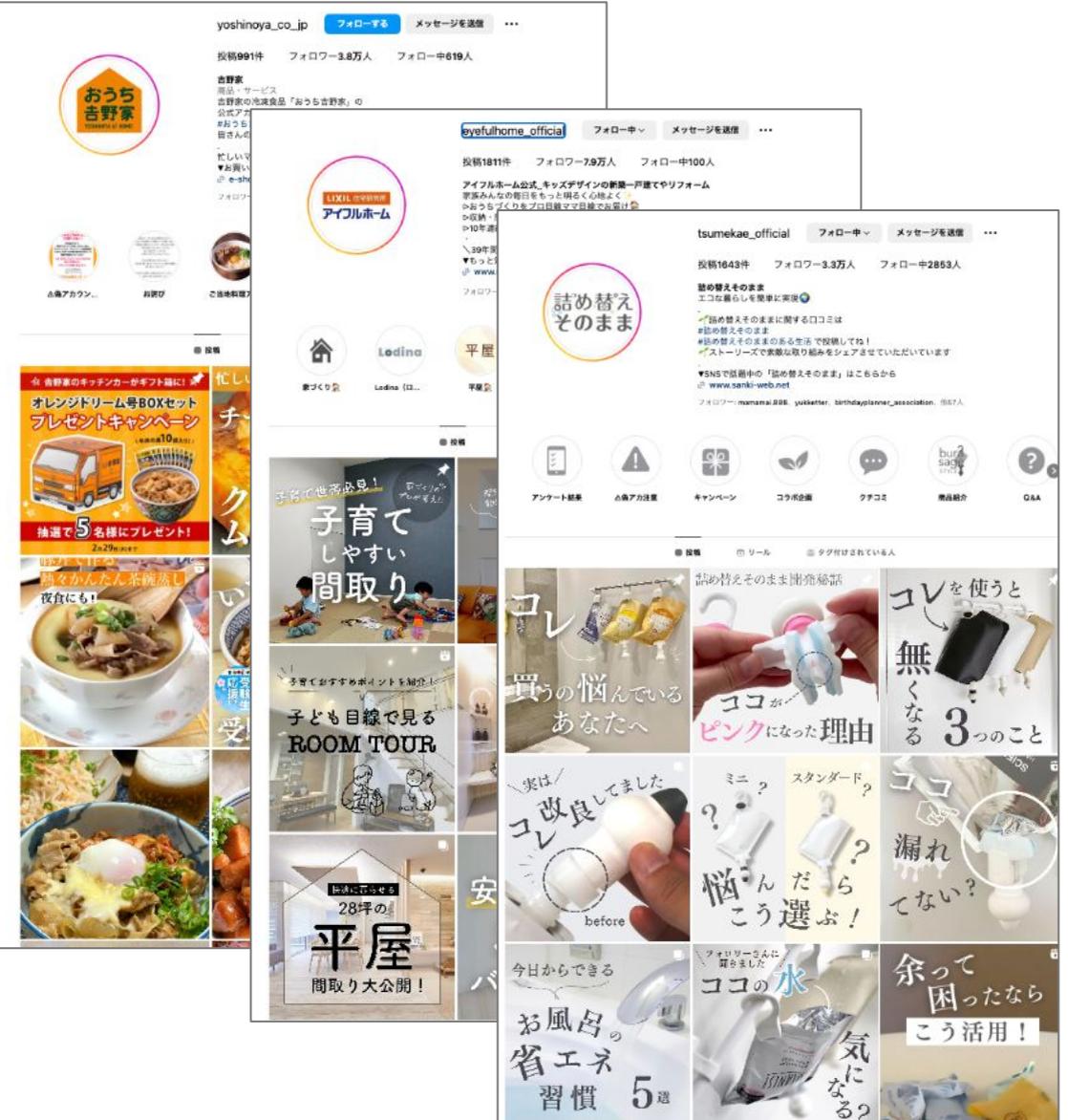
なぜ企業がInstagram運用をするのか？

なぜ企業がInstagramを運用するのか？

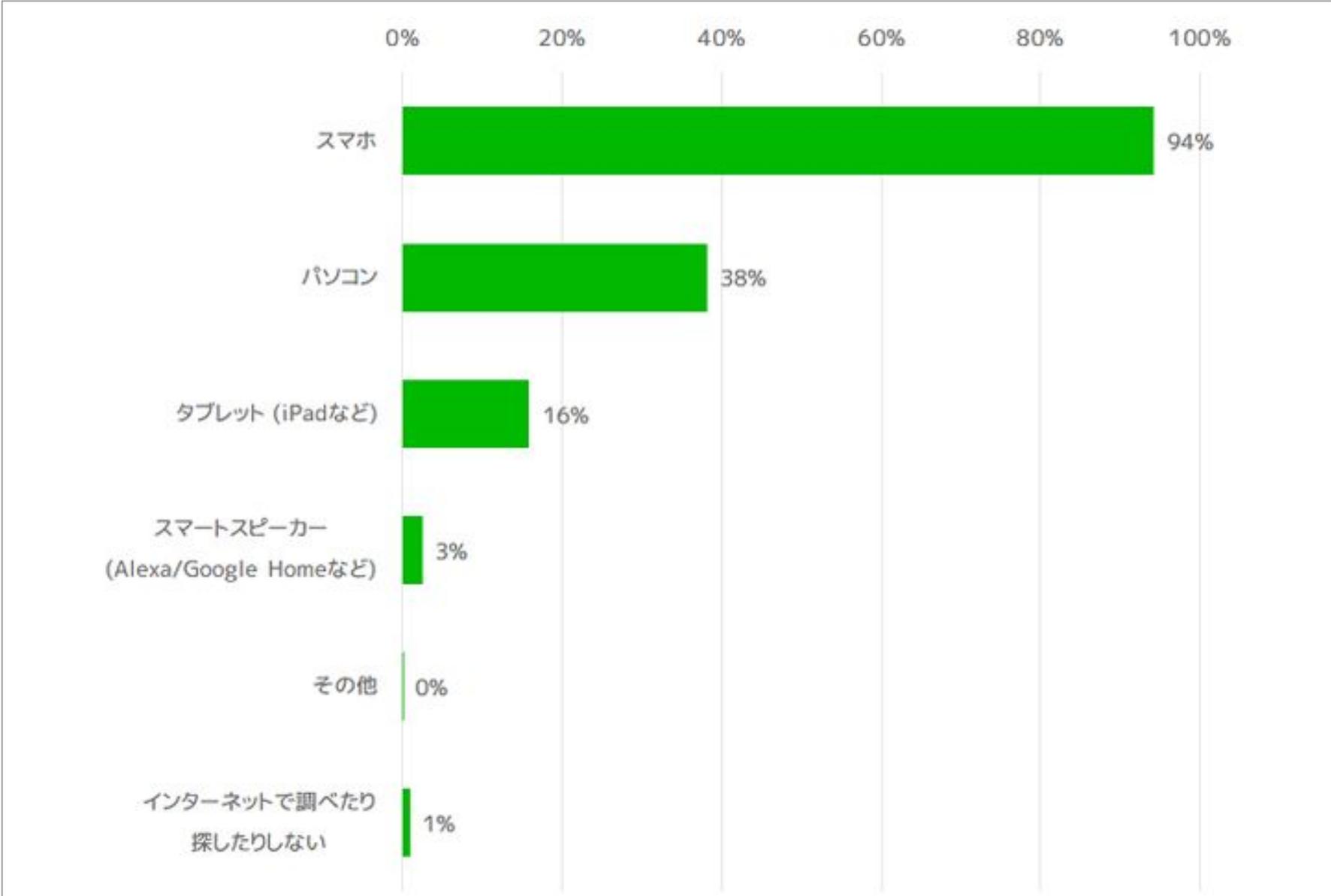
Instagramとは

- ・国内のアクティブユーザー数 6600万以上
- ・特に20代ー30代の女性が日常的に使っている
- ・気になる商品やサービスと出会う1番のきっかけになっている

消費者との大きな接点となり
認知から購入、さらにファン化までを行う
ことができる SNSだから



インターネットで何かを調べたり、探したりするときには使うのは？



スマホ
利用が9割以上

(n=49839)
LINEリサーチ調べ 2023.09
複数回答
※小数第一位を四捨五入して整数表記

興味をひかれる商品(モノ)に、どこで出会う？

順位	男性20代	
1	YouTube	44.4%
2	X ※旧Twitter	37.6%
3	Instagram	25.9%
4	家族や友だちの話	22.9%
5	お店の店頭	20.0%

(n=1600)

順位	女性20代	
1	Instagram	63.7%
2	X ※旧Twitter	42.9%
3	YouTube	41.3%
4	家族や友だちの話	33.1%
5	お店の店頭	28.1%

(n=4547)

順位	男性30代	
1	YouTube	41.0%
2	X ※旧Twitter	25.2%
3	ウェブ検索の結果	24.3%
4	テレビ番組	22.0%
5	家族や友だちの話	22.0%

(n=1914)

順位	女性30代	
1	Instagram	55.8%
2	家族や友だちの話	34.8%
3	YouTube	31.8%
4	お店の店頭	30.1%
5	テレビ番組	27.7%

(n=5352)

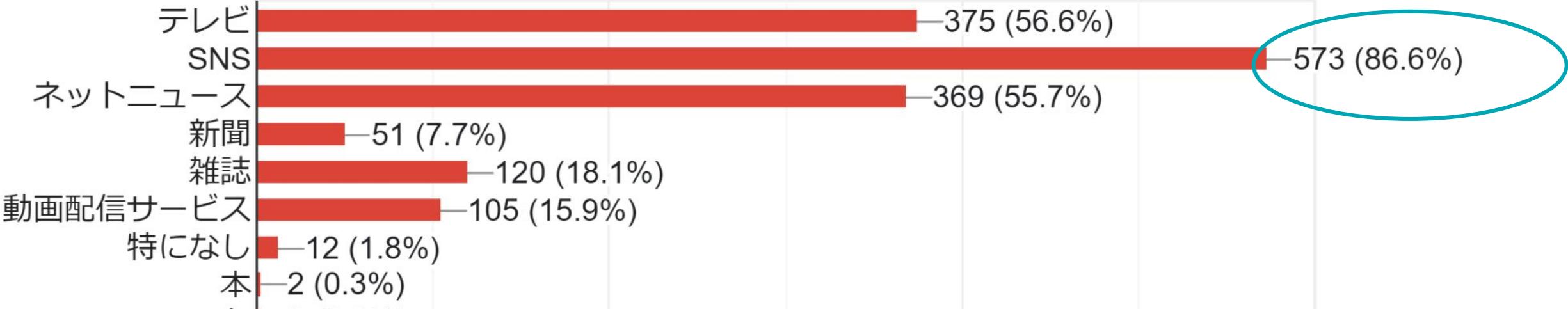
LINEリサーチ調べ 2023.09

複数回答

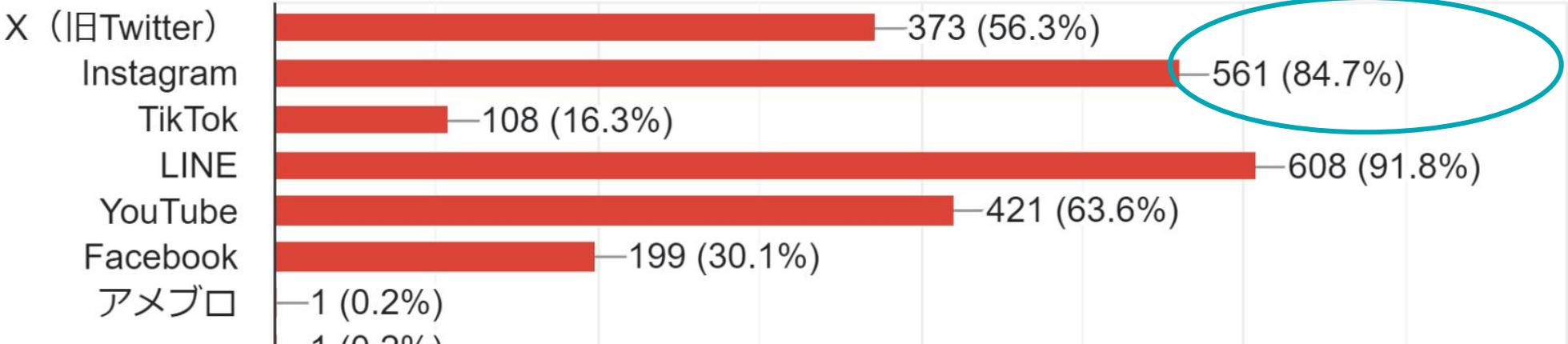
※小数第二位を四捨五入して表記

Instagramを見るのが習慣化している層がより影響を受けていると推測できる

普段の情報収集源は何が重要な役割を締めているか教えてください

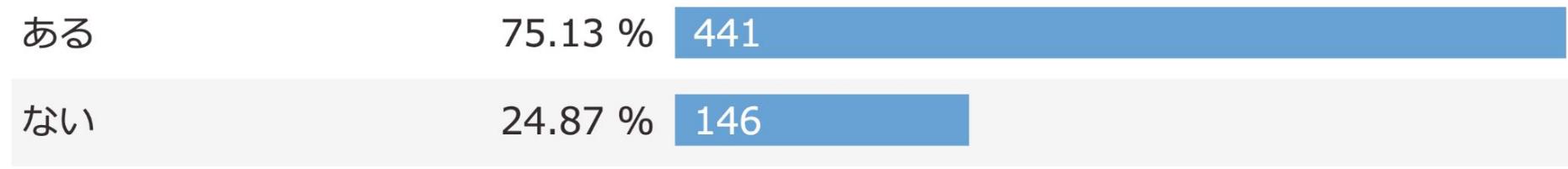


普段使用している SNSがあれば教えてください

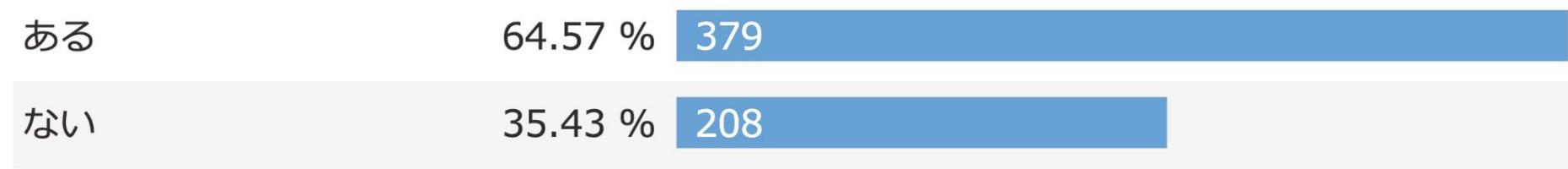


人々はInstagramの口コミをもとに商品を購入している

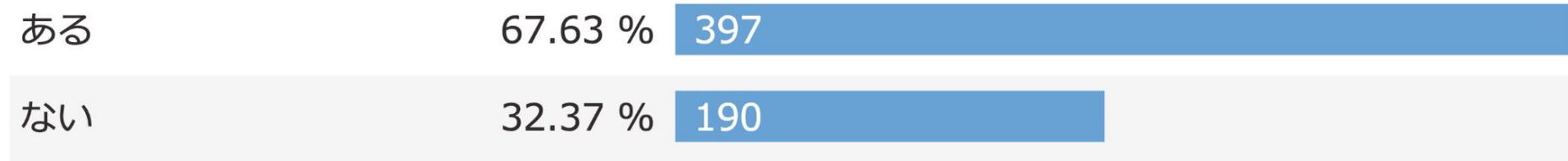
Q. Instagramをみていて、商品がほしくなったり、サービスを契約したくなったことはありますか？



Q. Instagramの情報を参考に、商品を購入したり、契約したことはありますか？



Q. 商品のクチコミをみるために、Instagramで検索したことはありますか？

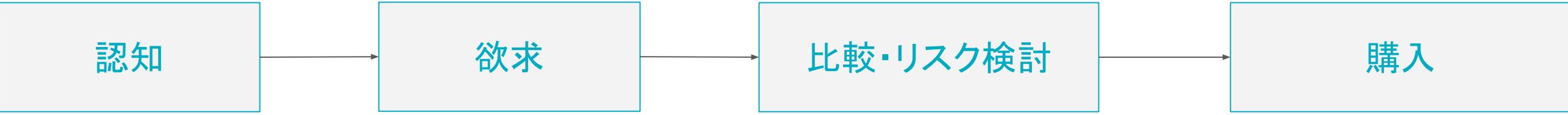


**Instagramでの
情報が
購入や契約の
動機になっている**

調査機関: 株式会社エンファム.
調査対象期間: 2021年7月
調査対象者: リトル・ママ会員585人

Instagramは今までのメディアの概念を変えた

通常の消費プロセス



Instagramの消費プロセス



Instagramは、企業にとって

ブランディングツール でもあり

マーケティングツール でもあり

メディア でもあり

営業ツール にもなりうる

インスタグラムのキャンペーンの役割とは？

こう思いませんか？

- ✓ フォロワーを増やしたい
- ✓ ファンになってくれる(購入につながる)フォロワーを増やしたい
- ✓ エンゲージメントを獲得したい
- ✓ そのためには、フォロワーとのコミュニケーションも取りたい



これ実は、キャンペーンの実施が効果的です

キャンペーン投稿は・・・

リーチ数が他の投稿より伸ばしやすい

他の投稿よりエンゲージを獲得しやすい

なので

新規フォロワー獲得と

フォロワーとのコミュニケーション量の UPに有効

★ ★ ★ アカウントフォロー・
いいねで抽選であたる！

プレゼントキャンペーン



応募期間 ▶▶ 8/20^土 ~ 28^日

インスタグラムのキャンペーンって、
こんなイメージないですか??

- ✓ 物もらいの人が集まりそう
- ✓ 懸賞アカウントばかり応募しそう
- ✓ エンゲージが下がりそう
- ✓ お金ばかりかかりそう
- ✓ キャンペーンをしない月に
フォロワーが減少しそう

★ アカウントフォロー・
いいねで抽選であたる！

プレゼントキャンペーン



応募期間 ▶▶ 8/20(土)~28(日)

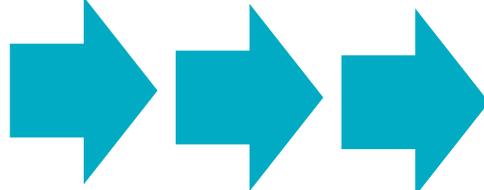
アカウントのコンセプトに
合わないキャンペーンを
繰り返していると
懸念しているような
残念な結果 になります！

Instagramで大切なのは・・・

出会った1つの投稿と



情報を探す or レcommendされる



アカウントが発信している価値観が同じ



フォローにつながる
⇒いいねや保存などのエンゲージメントに繋がる

キャンペーン
の
商品



企画

成功事例をお見せします



目的

- ・新規フォロワーの獲得
- ・フォロワーのリサーチ

効果

- ・発見タブからの流入が 980件
- ・応募数 550件、新規フォロワー 200件
- ・商品の売上げが通常の 2倍に伸びた
- ・以降のエンゲージメント数が倍増

フォロワーとのコミュニケーションが取れ、ファンが増えた



目的

- ・住宅やアカウントに関する アンケート回収

効果

- ・1ヶ月間で2000件程の アンケート回答を獲得



目的

- ・新規フォロワーの獲得
- ・カタログギフトの認知拡大

効果

- ・投票形式にしたことで楽しく参加
コメント数 1,939件
- ・リーチ 80,055、新規フォロワー 1,773件
- ・以降もインプレッション数が増加



目的

- ・新規フォロワーの獲得
- ・エイプリルフールの話作り

効果

- ・通常キャンペーンの 2倍以上のリーチ、フォロワー獲得
- ・この月の売上が大きく UP



目的

- ・新規フォロワーの獲得
- ・アンバサダーさんのやる気 UP

効果

- ・過去キャンペーンの中で
コメント数 No.1: 3,291件
- ・アンバサダーを紹介することで
双方にメリット

アカウントのコンセプトに合ったキャンペーンの実施で

- ✓フォロワーが集まる
- ✓フォロワーとのコミュニケーションが取れる
- ✓マーケティングや投稿内容に活かせる情報の収集ができる
- ✓ファンを増やすことができる



理想の顧客をフォロワーとして獲得し、ファン化することができる

- ・Instagramは特に 20代30代の女性にとって重要な情報収集源になっている
- ・Instagramのコンテンツから消費行動が生まれている
- ・Instagramは企業にとってブランディングツールでもあり、メディアでもあり、営業ツールともなっている
- ・Instagramのキャンペーンは、企画次第でフォロワー獲得だけでなくファン獲得もできる

リトル・ママメディアについて

リアルイベントから、雑誌、SNSまでのメディアを兼ね備えたサービスはリトル・ママだけ！



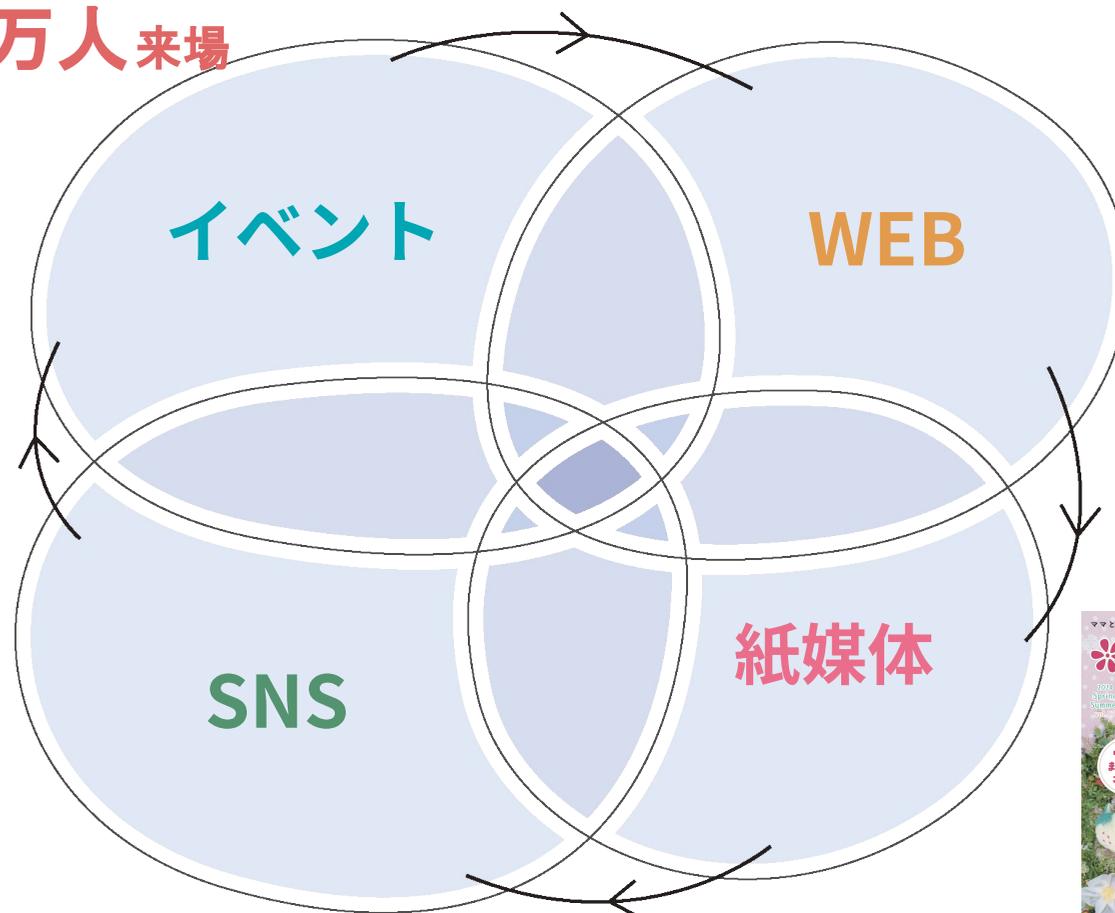
15万人来場

- ・親子フェスタ開催総数日本No.1
- ・出展企業様のリピート率80%以上



約50社運用実績

- ・継続率85%以上
- ・ファンを作るアカウント運用で高い満足度



会員21万人

- ・月間50万PV
- ・会員18万人へメルマガ配信 (平均開封率30%)



全国30万部配布

幼稚園・保育園
を通してご家庭に
届く育児情報誌

**本日はご参加いただき
ありがとうございました。**

セミナー参加特典

アカウントの無料診断を行います！

Q&A
