

UGC戦略で「EC流入数94増%の秘密」を大公開

株式会社吉野家 × 株式会社エンファム.

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

アジェンダ

- 1) スピーカー紹介
- 2) 吉野家様の事業内容
- 3) 吉野家様のInstagram戦略
- 4) 吉野家様に質問
- 5) Q&A



諏訪 和博氏

株式会社吉野家 外販事業本部
事業企画室 室長

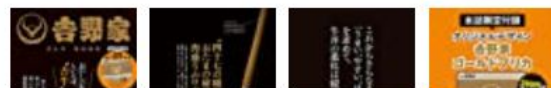
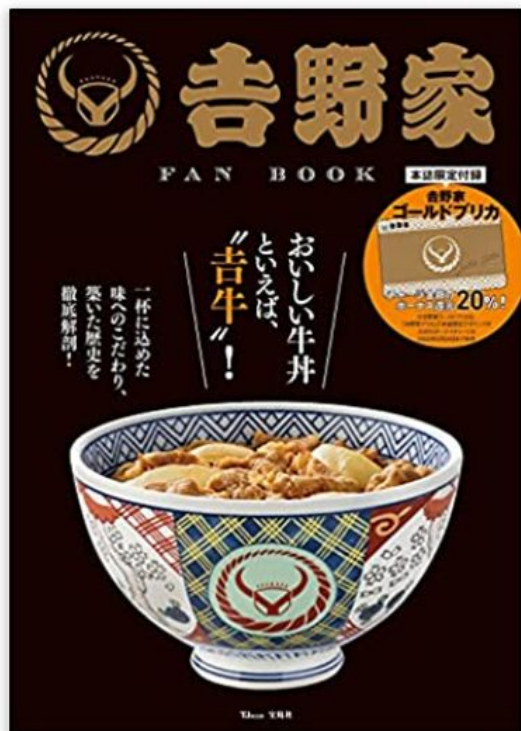


@teo_1c

鄭 泰玉 (ちよん ておぎ)

株式会社エンファム.
取締役CMO

吉野家様の事業内容



5点すべてのイメージを見る

吉野家 FAN BOOK【ゴールドプリペイドカード付録】 (TJMBOOK) 大型本 - 2021/5/25

★★★★☆ 30個の評価

ベストセラー1位 - カテゴリ フランス料理

プロモーション情報 【最大370円OFF】 対象の本とSUUMO住宅情報... 1件

美味しい牛丼といえば、吉野家!
チャージするほどにお得な本誌限定の
ゴールドプリペイドカード付録で、吉牛ライフを満喫!

老舗牛丼チェーン『吉野家』の公式ファンブックです。吉野家の創業秘話から、現在の牛丼に至るまでの歴史、吉野家の牛丼ファンが語る“吉牛愛”、さらに吉野家トリビアなど、吉野家の美味しい牛丼のヒミツに迫ります。また、本誌限定デザインのゴールドプリペイドカード付録は、チャージのたびに金額の20%ボーナスチャージと超お得! 吉牛ファンはもちろん、まだ??牛の美味しさを知らない方も、確実に吉野家の魅力にハマる1冊です!

◇付録「吉野家ゴールドプリカ」について

※吉野家ゴールドプリカは、「吉野家プリカ」の本誌限定デザインです。

※200円分チャージ済みです。

※20%ボーナスチャージは本誌の発売日より1年間有効です(2022年5月24日まで)。

※20%ボーナスチャージ期間中はほかのキャンペーン/ボーナスチャージ追加等も、通常の「吉野

大型本

¥1,100 (11pt)

その他の出品者&フォーマット

新品: ¥1,100

ポイント: 11pt (1%) 詳細はこちら

無料配送: 6月9日 水曜日 詳細を見る

最速の配達日: 明日6月8日, 8AM-12PMの間にお届けします。 購入手続き画面でご都合のよい時間帯を選択してください。

お届け先を選択

在庫あり。 在庫状況について

数量: 1

カートに入れる

今すぐ買う

お客様情報を保護しています

出荷元 Amazon.co.jp

販売元 Amazon.co.jp

外販事業本部(冷凍牛丼の具の紹介)



おうち吉野家 = 未来の吉野家ファンづくり

2017年10月
アレンジレシピ冊子配布



2018年3月
「サンキュ」タイアップ記事掲載



2018年10月
アレンジレシピBOOK出版



2018年7月～8月
サンリオキャンペーン展開



2018年3月
「かぞくみらいフェス」出店(来場者数23,897人)
2018年5月
「こそだておうえんフェスタ」出店



2017年6月～8月
サンリオキャンペーン
(4万8千件のアンケート回収)



2018年7月～
アレンジレシピ動画
SNS広告展開

『子育て世代の主婦』に、「おいしく、安全で、便利な」吉野家の冷凍商品をご家庭内でつかっていただくことを通じて、未来の吉野家ファンを育む活動

2021年6月30日現在58種類のアレンジレシピを吉野家公式通販ショップに掲載



2020/09/28 12:29

簡単・手軽に韓国料理！カリッと牛チヂミ



2020/09/28 12:14

たまごとトマトの相性抜群♪トマ玉牛丼



2019/11/05 16:38

レンジで1発！和風牛肉うどん



2019/11/05 16:28

煮るだけ！牛たまおかずスープ



2019/11/05 16:19

器ごとチン！牛キャベもやしチーズ



2019/11/05 15:58

とろとろ卵の鉄板牛ネギ焼飯



2019/06/17 00:00

マイルドな辛さがたまらない！坦々風サラダうどん



2019/06/17 00:00

豚肉のほどよい脂身を包みあっさり♪だし茶漬け



2019/06/17 00:00

さっぱりだけどボリューム満点！とろろそば



2019/06/17 00:00

おかゆにガッツリ牛丼の具！肉がゆ



2019/06/17 00:00

大阪発祥の、体にしみ入るおいしさ！肉吸い



2019/06/17 00:00

辛くて酸っぱい！さっぱり食べれる、サンラータン風春雨ヌードル



2018/11/20 00:00

寒い冬に煮込むだけで簡単！ぼかぼか肉豆腐



2018/11/15 11:14

ワインにぴったり！ビーフじゃがバター



2018/11/06 11:08

チーズがとろへり！クロックムッシュ



2018/11/06 11:08

ふわふわ！牛肉とトマトの卵炒め



2018/11/06 11:07

こっくりと深みのある味わいのオープンコロッケ



2018/06/29 00:00

ピクニックにもおすすめ！牛焼肉の生春巻き



2018/06/26 00:00

ピクニックにもおすすめ！牛丼の具のトルティーヤ



2018/06/26 00:00

暑い夏はエスニック牛丼でスタミナをつけませんか？

あの人に食べさせたいメニューはどれ？

人気料理ブロガーの山本ゆりさんに考案いただいた
アレンジレシピ4品へ投稿にいいね！
していただくと同時に、
「このメニューを食べさせたい人」のIDを
@でコメントすると、その人にも商品が当たるチャンス！

投稿いただいた方の中から抽選で30名様に、
「牛丼4食＋山本ゆりさんのレシピBOOK」をプレゼント。

おうち吉野家
Instagram
キャンペーン

あの人に食べさせたいメニューはどれ？

「あうち吉野家」@ouchiyoshieアカウントをフォロー＆本キャンペーン投稿をいいね！で、
20名様に吉野家冷凍牛丼の具4食＆山本ゆりさんのレシピ電子ブックをプレゼント！

さらに！
本キャンペーン投稿のコメント欄に、このレシピを食べさせたい人のIDをコメントで投稿すると、
その人にもプレゼントが当たるチャンス！

山本ゆりさんコメント
昔から大好きな、関東時代にこだわった吉野家の牛丼が家で食べられるなんて本当に嬉しいです！
お色んなアレンジができてすごく便利。料理を通してゆりさんにもお礼を言いたいです。お色んなアレンジができてすごく便利。料理を通してゆりさんにもお礼を言いたいです。お色んなアレンジができてすごく便利。料理を通してゆりさんにもお礼を言いたいです。

山本ゆりさんによる「おうち吉野家」使用レシピ4種類の冊子

吉野家 冷凍牛丼の具 4食

スペシャルレシピ
フライパン1つ！とら卵の鉄板牛丼ギョーザ

調理ポイントはココ！

応募方法

夏休みは吉野家のメニューで「おうち外食」を楽しもう！

吉野家の商品を食べている時の「美味しい！」瞬間の写真に、ハッシュタグ「#美味しい吉野家」を付けて投稿いただく。

投稿いただいた方の中から抽選で30名様に、冷凍牛丼の具4食をプレゼント。



吉野家

夏休みは吉野家のメニューで「おうち外食」を楽しもう！

Instagram
キャンペーン

「#美味しい吉野家」で、吉野家の商品を食べている時の「美味しい！」瞬間の写真（※）を投稿しよう！

抽選で30名様に、「吉野家」の冷凍食品が当たります！

プレゼント
吉野家
冷凍牛丼の具 4袋

※ご家庭内で、吉野家商品（吉野家の冷凍商品、吉野家店舗のテイクアウト商品いずれもOK!）を召し上がっている時の、食卓のシーンを撮影して投稿してください。

キャンペーン期間
2020年8月3日（月）～2020年8月31日（月）

「#美味しい吉野家」みなさまからの投稿

#美味しい吉野家 でキャンペーン期間中に投稿いただいた画像より抜粋





吉野家様のインスタグラム戦略

吉野家 (@yoshinoya_co_jp)



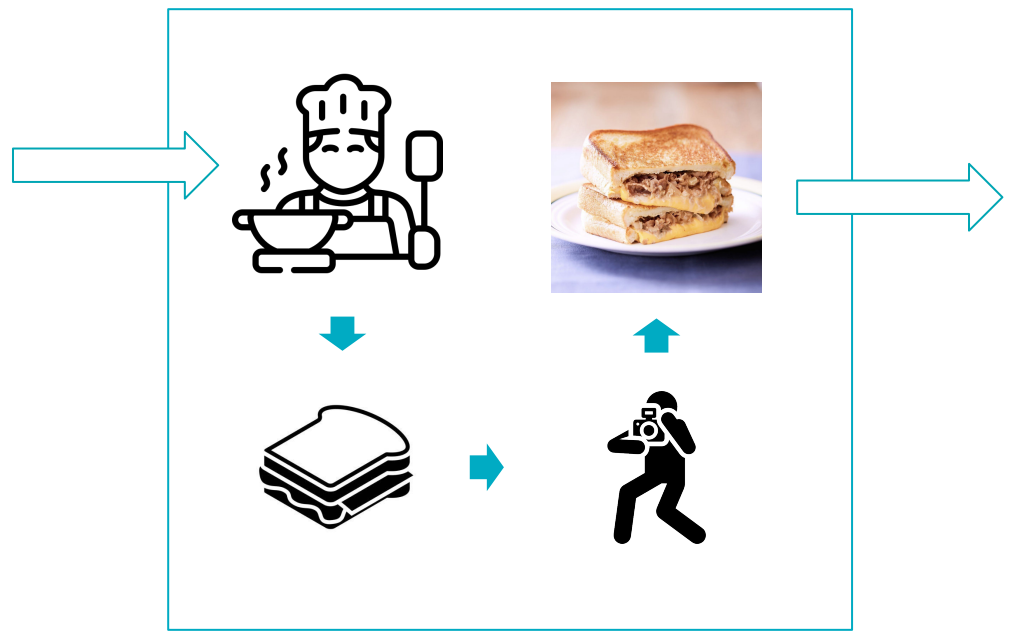
- ・フォロワー2.1万人
- ・「おうち吉野家」の商品紹介
- ・UGCをリポストしてレシピ紹介

エンファムが入る前の「運用戦略」

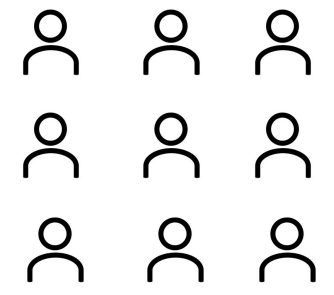
運営チームが投稿制作



訴求したい商品



投稿

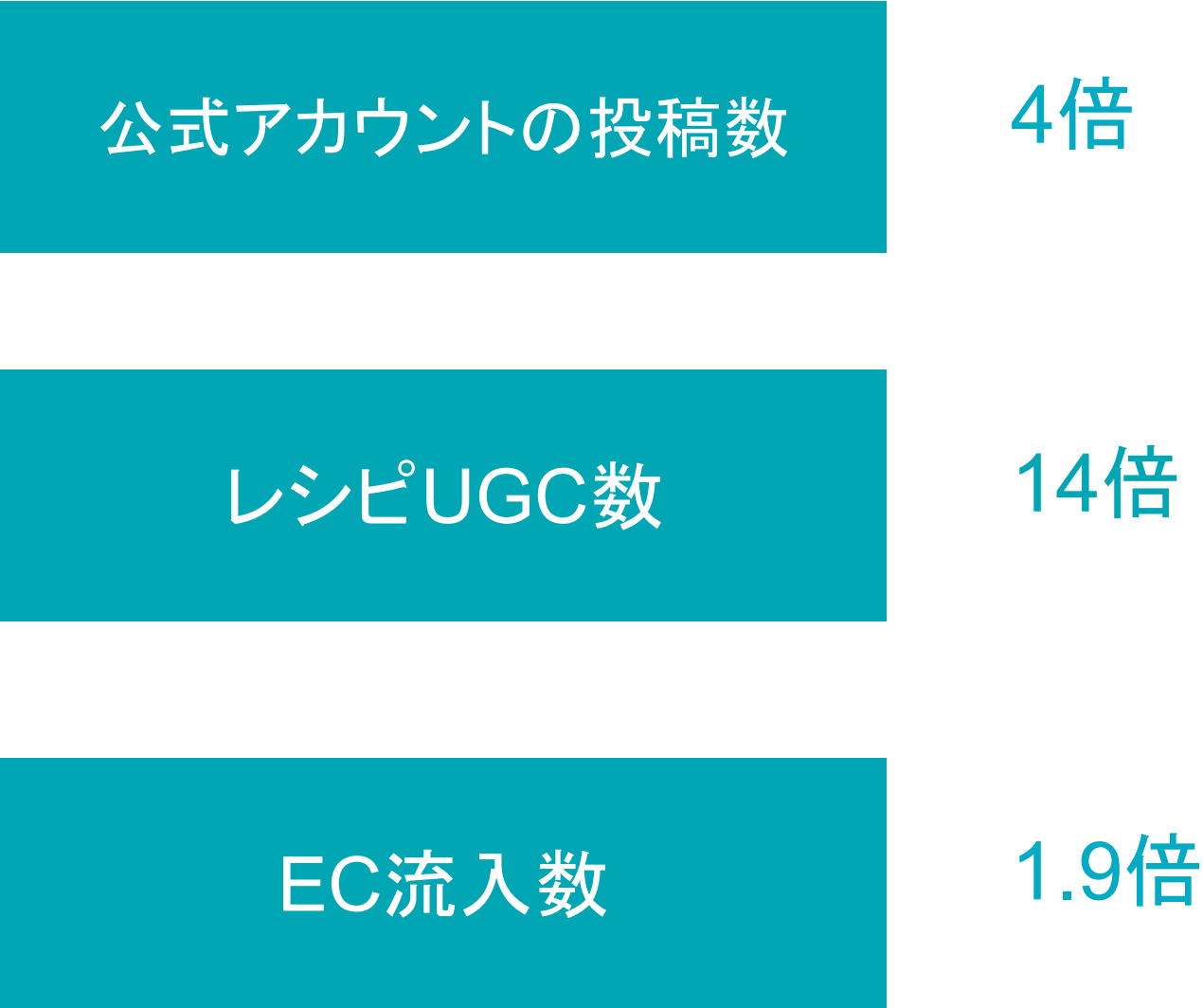


理想の顧客

エンファムが入った後の「運用戦略」



運用戦略を変えた結果



制作コスト
の改善

ロコミ発生
コストの改善

EC遷移数
の改善

制作コストの改善

公式アカウントの投稿数

4倍 (5投稿/月 ⇨ 21件/月)

※運用戦略改善する前と後の同月期間の「月間平均投稿数」を比較

考えるコスト



作るコスト



制作コスト

制作コストの改善

before



after



「考えるコスト」のパフォーマンスはどっちが良い？

どっちの方がInstagramにウケるアイデアをたくさん生み出し続けられる？



運営チーム

or



レシピクリエイター

料理クリエイターのクリエイティブ



口コミ発生コストの改善

レシピUGC数

7倍

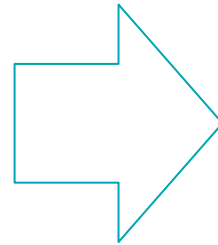
(8件/月 ⇨ 58件/月)

※運用戦略改善する前と後の同月期間のレシピUGC発生件数の比較

「良質な口コミ」が発生するまでのステップ

【口コミが生まれるまでのステップ】

1. 商品を知覚してもらおう
2. 商品に興味を持ってもらおう
3. 商品を実際に購入してもらおう
4. 商品に満足してもらおう
5. 商品情報を人に伝えたいと思ってもらおう
6. 商品情報をアカウントで発信する



【良質な口コミが生まれるまでのステップ】

1. 商品を知覚してもらおう
2. 商品に興味を持ってもらおう
3. 商品を実際に購入してもらおう
4. 商品に満足してもらおう
5. 商品情報を人に伝えたいと思ってもらおう
6. 商品情報をアカウントで発信する
7. アカウントが公開アカウントである
8. 商品価値を魅力的に伝えるクリエイティブである
9. 投稿が多くの人にリーチする
10. リーチした人が商品に価値を感じる顧客層である

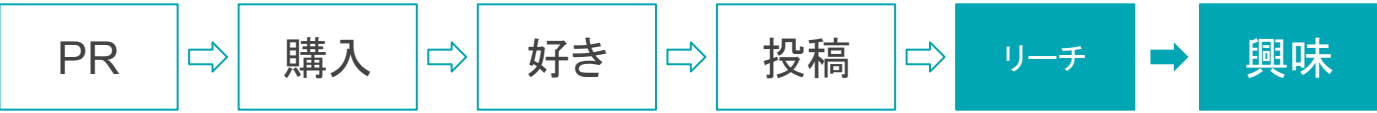
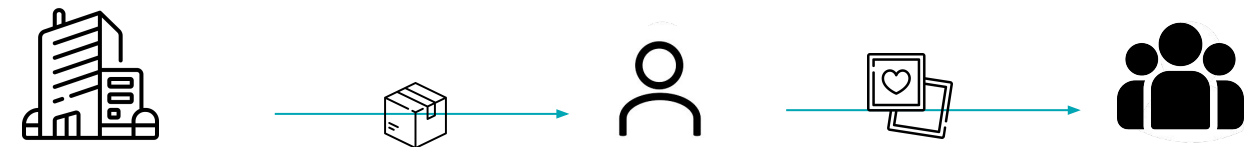
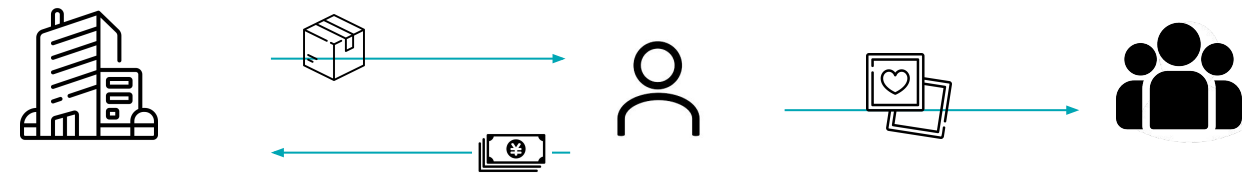
「ギフティング」でスキップを飛ばす

内容

「口コミをしてほしいお客様」に対価としてのお金をもらわず、先に商品を提供する。
投稿する方にも「この商品の良さを伝えたい」という思いを抱いてもらい、口コミによる商品の認知を拡大させる。

通常

ギフティング



「ギフトイング」は簡単ではない

- やらせ感をでないようにできるか？
- 逆にマイナスイメージに繋がるリスクはないか？
- 公式アカウントで投稿できるクリエイティブになるか？
- 商品価値を誤解なく伝えられるようにできるか？
- クリエイターのフォロワーは果たして理想の顧客なのか？
- 効果が生まれず、ただ無料で商品を配るだけにならないか？

条件交換

A する代わりに B してください

共感交換

あなたの〇〇という点に共感しました！

私たちは〇〇というコンセプトで発信しています。

ぜひ、一度お試しいただけないでしょうか？

ギフトを失敗しないために「タイミング」を意識する

新商品

が発売された

インフルエンサーの投稿で

商品がバズった

テレビ

で取り上げられた

EC遷移数の改善

EC遷移数

1.9倍 (94.26%増)

※運用戦略改善する前と後の同月期間におけるインスタグラムからのECセッション数を比較

公式アカウントと口コミの関係性



口コミが商品の興味喚起に最も影響を及ぼす



「おうち吉野家」のGoogleAnalytics

口コミ戦略はInstagramにおいて最も重要な戦略



リーチ数
3,000



リーチ数
102,631

公式の発信だけを重要視するのは明確にロスである

吉野家様に質問

マーケティング施策全体における
インスタグラムの重要性

インスタグラム施策における
口コミの重要性

エンファムとチームでやる上で
社内工数はどれくらい？

現時点で考えている
今後に向けた課題は？

Q&A
