

報道関係各位

2020年10月13日

アライドアーキテクト株式会社

オルビスが中国での認知・売上拡大を目的に「BoJapan」を実施し、 キャンペーン当選者の約10%が商品購入

複数回のキャンペーン実施により在日中国人コミュニティでの話題化を実現

ソーシャルテクノロジーによる生活者マーケティングの実現を支援するアライドアーキテクト株式会社(東京都渋谷区、代表取締役CEO:中村壮秀、証券コード:6081)は、ビューティーブランドを展開するオルビス株式会社(東京都品川区、代表取締役社長:小林琢磨、以下オルビス)に、在日中国人による越境プロモーション支援サービス「BoJapan」を提供し、複数回のキャンペーン実施により在日中国人女性コミュニティ内での話題化や自発的な商品購入を実現しましたのでお知らせいたします。

BoJapan詳細ページ:<https://www.aainc.co.jp/service/bojapan/>



■BoJapan実施に至る背景

オルビスは創業以来「肌が本来持つ力を信じて、引き出すこと」を信念とし、「ここちを美しく。」をブランドメッセージに掲げるビューティーブランドです。スキンケアの象徴シリーズ「オルビスユー」、飲むスキンケア「オルビス ディフェンセラ(以下ディフェンセラ)」、そして肌と同時に心までもオフモードに切り替えるクレンジング「オルビス オフクリーム」などを展開しています。

既に中国向け自社ECサイトや中国の大手ECモールである天猫、京東に旗艦店も開設し、中国向けに販売を実施していましたが、認知・売上拡大という点で課題を抱えていました。そこで日本で実施できる効果的なプロモーション施策を模索、具体的には中国SNSへの口コミ創出を行ない中国国内で話題化させるため、まずは商品の在日中国人ファンを形成したいと考えていました。

そこで、当社が独自に構築する日本最大級の在日中国人女性コミュニティのメンバーに対して商品サンプリングを実施することによって得られる、中国SNS上への口コミ創出、在日中国人女性の間での話題化、アンケートでの中国人への商品の訴求方法の確認、ECサイト等への口コミの二次活用という様々な効果に注目し、このたびのBoJapan実施に至りました。

■BoJapan施策詳細と成功ポイント

中国向けの認知・売上拡大という課題を抱える「オルビスユー」「ディフェンセラ」「サンスクリーン(R)」を対象商品とし、サンプリングキャンペーンを6回実施しました。複数回に渡り様々な商品でサンプリングキャンペーンを実施することで、コミュニティ内では「オルビス」というブランド自体が話題となり、ブランドや商品に対して熱量の高い状態を形成することができていました。

中でも、全6回中、2回サンプリングキャンペーンを実施した「ディフェンセラ」では、キャンペーン当選者のうち10%を2回のキャンペーンどちらも当選させることで飲用期間を長く設定し、長期的に商品を飲用した際の口コミの創出も狙ったキャンペーン設計を行ないました。複数回のキャンペーン実施では、このような設計を行なうことで、より多くの訴求ポイントをアピールすることができる幅広いバリエーションの口コミを創出させることが可能です。



<創出された口コミの例>

・長期的に商品を飲用し、自発的な商品購入が発生

<https://www.xiaohongshu.com/discovery/item/5f44b87f0000000001000aba>

・動画で商品の特徴をわかりやすく紹介

<https://www.xiaohongshu.com/discovery/item/5f102ce00000000001005605>

・商品の中身まで丁寧に紹介

<https://www.xiaohongshu.com/discovery/item/5f4526bc0000000001006fb9>

また、上述の通り、「オルビス」というブランド自体がコミュニティ内で既に話題になっていたこともあり、「ディフェンセラ」のキャンペーン応募者は、サンプリング予定数に対して1回目が約3.1倍、さらに2回目も2.1倍となり、注目を集めていました。そして、中国主要SNS(Weibo、WeChat、小紅書、抖音)において、17日間で約380件の口コミを創出、さらに創出された口コミ、コミュニティ内で話題化されたことによる会話の盛り上がりから商品が注目され、キャンペーン当選者以外のコミュニティメンバーも含んだ、キャンペーン当選者の約10%にあたる17名が自発的に商品を購入し、合計50個の販売を実現しました。

■ご担当者様のコメント

オルビス株式会社 海外戦略本部 海外戦略グループ
西村拓朗氏

日本以上に口コミが重要視される中国事業拡大に向けた取り組みを日本から検討する中で、在日中国人の方からの口コミを狙える可能性のあるアライドアーキテクツ様



との取り組み施策は非常に魅力的に映り、継続的に取り組みを進めさせて頂く事になりました。
アライドアーキテツ様のオペレーションも非常にスムーズで工数負担を感じる事がなかったことに加え、情報発信を狙った施策であったのに商品を購入くださる方までいっしょり、コミュニティの質の高さに驚きました。

今後も中国事業は成長ドライブの中心にあり続けるため、様々な情報発信の可能性を共に探っていければと思います。

<アライドアーキテツ株式会社 会社概要>

- ・代表者 : 代表取締役CEO 中村壮秀
- ・所在地 : 東京都渋谷区恵比寿一丁目19-15 ウノサワ東急ビル4階
- ・URL : <https://www.aainc.co.jp>
- ・設立 : 2005年8月30日
- ・事業内容 : ソーシャルテクノロジーによるマーケティング支援事業

<アライドアーキテツとは>

アライドアーキテツは、ソーシャルテクノロジーによる生活者マーケティングの実現を支援します。2005年の創業時から一貫して生活者を社会の主役と位置づけ、企業とのつながりを生み出す多様なマーケティング支援サービスを開発・提供しています。累計4,000社以上への支援を経て得られた豊富な実績・知見を活用し、世界中の生活者と企業をつなぐを創出しています。2012年よりグローバル展開を開始し、現在はアジアや欧米など世界に向けてサービスを提供しています。

* 本プレスリリースに記載している会社名および商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

【リリースに関するお問い合わせ先】

アライドアーキテツ株式会社 広報室 担当:伊藤
TEL:03-6408-2791 MAIL:press@aainc.co.jp