

PRESS RELEASE



報道関係各位

2022年2月17日

アライドアーキテクツ株式会社

中国SNS経由で総来店者数の約20%を超える店舗送客を実現！ 人気タピオカ店に対し、在日中国人と中国SNSを活用した複合施策を実施

SaaSとデジタル人材で企業のマーケティングDXを支援するアライドアーキテクツ株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO:中村壮秀、クロスボーダーカンパニー プレジデント:番匠達也、証券コード:6081)は、株式会社Tastea Trustea Japan(東京都渋谷区、代表取締役:斎藤 香緒里)が運営するグローバルバブルティーブランド「CoCo都可(ココトカ)」に対して在日中国人と複数の中国SNSを活用した複合施策を実施し、中国SNS経由で総来店者数の約20%を超える店舗送客を実現しましたのでお知らせいたします。



■支援背景

「CoCo都可」は、1997年に台北で創業し、現在はアジア各国の主要都市のほか、ニューヨーク、トロント、シドニー、ロンドン、パリなど全世界で5,000店舗以上を展開するグローバルバブルティーブランドです。タピオカミルクティーやフルーツを使ったフレッシュドリンクを提供するドリンクスタンドチェーン店で、品質にこだわり高品質のお茶とドリンクをお客様に届けるために、一杯ずつ丁寧に手作りしています。2017年2月に日本初出店した後、現在日本国内に7店舗を展開。既に中国本土でも人気を博しており、在日中国人の間で知名度の高いブランドです。

そのような中、在日中国人内での知名度を生かして効果的なマーケティング施策を行い、来店者数および売上増加に繋げるため、アライドアーキテクツが在日中国人と複数の中国SNSを活用した複合施策を実施しました。

■複合施策の相乗効果により中国SNSで話題となり、中国SNS経由で総来店者数の約20%を超える店舗送客を実現

今回の施策では、以下の4つの施策を複合的に実施しました。



※私域: SN自社媒体、WeChatの企業アカウントやグループといった独自の場所やコミュニティなどのプライベートなコミュニケーション領域

【1】中国SNSアカウントの立ち上げ

REDとWeChatにて、SNSアカウントの開設および初回投稿を実施しました。中国SNS上でアカウントを持ち情報を発信・蓄積することは、SNS上での話題づくりや国内の在日中国人に向けた需要促進だけでなく、中国ユーザーに対しても将来的なインバウンド需要回復に向けた認知拡大に繋がります。

【2】ファンコミュニティの立ち上げ・運営

WeChat内にCoCo都可のファンコミュニティを立ち上げました。ファンコミュニティではコミュニティルールを策定した上で、商品や店舗でのキャンペーン情報の発信、クーポンの発行、ファンからの質問への回答を行うなど、「新規顧客のファン化」「既存ファンのコアファンへの育成」を目的にコミュニティ運営を実施しています。ファンコミュニティの構築は、中国ECでも重要視される”私域”(※1)の活性化に繋がります。

CoCo都可店舗にはWeChatアカウントとファンコミュニティのQRコードを設置することで、オフラインとオンラインの双方向の経路を構築し、効率的なファン獲得、店舗誘導を目指しています。

※1 SNSや天猫、京東などの巨大ECプラットフォームといった大量の情報が行き交う領域（広域流量）ではなく、自社媒体、WeChatの企業アカウントやグループといった独自の場所やコミュニティなどのプライベートなコミュニケーション領域。

【3】BoJapanを活用した店舗体験プロモーションの実施

BoJapanは、当社が提供する在日中国人KOC(※2)による越境プロモーション支援サービスです。当社が独自に構築・育成する在日中国人KOCコミュニティの中から、CoCo都可のターゲット層に当てはまる20名を選定し、店舗体験プロモーションを行いました。店舗で商品を購入し、RED、WeChat、Weibo、抖音（ドウイン）といった主要な中国SNSに良質な口コミを生成しました。

※2 Key Opinion Customerの略称。消費に影響を与えるような共感性と信頼性の高い口コミを発信する消費者を指す。

【4】WeChatモーメンツへの情報拡散

BoJapanの中から選定した100名の在日中国人KOCが、自身のWeChatモーメンツ(※3)にCoCo都可の情

報を投稿、拡散しました。WeChat内に情報を拡散することで、友人・知人といった信頼性の高いクローズドな繋がりを通じて、情報伝達範囲が広がり、在中中国人へと情報を届けることも可能になります。

※3 自分で投稿した記事を友達同士で共有するタイムラインのような機能。記事に対して「コメント」や「いいね」を残すことが可能。



BoJapanの店舗体験プロモーションで生成された口コミの例

このような複合施策の相乗効果により中国SNSでの話題化を実現し、本施策後には中国SNS経由で総来店者数の約20%を超える店舗送客を実現しました。また、続く第二弾の店舗体験プロモーション実施後には、中国SNS経由での来店者数が総来店者数の約25%と、今回の施策を超える結果となり、継続的に成果を創出しています。

当社は今後も効果的なマーケティングサービスを提供し、日本企業の中国向けマーケティング施策における更なる成果向上や価値の提供に貢献してまいります。

■ご担当者様のコメント

株式会社Tastea Trustea Japan 広報 佐々木氏

全世界に5,000店舗以上を展開するグローバルバブルティーブランドという強みを活かし、新たに在日中国人向けの施策を実施いたしました。

中国市場における口コミの影響力は大きく、重要視されるということから、今回、RED(小紅書)とWeChatを通じて、弊社のキャンペーン情報を拡散いただいたことで、たくさんのお客様の来店に繋げることができました。RED(小紅書)アカウント、WeChatアカウントの開設と共にBoJapanの皆さんにアカウントをタグ付けいただいたことが、CoCo都可アカウントのフォロワー数の増加に繋がったと考えております。



また、ファンコミュニティを立ち上げたことで、ファンの方々の交流の場が生まれ、そのコミュニティを通してファンの皆さまのリアルな声に触れるができるようになりました。

これは我々として大変価値のあることで、ファンの方々の声を今後のキャンペーンやイベントの企画などに活かし、より多くの方に愛されるブランドに育てていきたいです。

<在日中国人KOCによる越境プロモーション支援サービス「BoJapan」とは>

「BoJapan」は、在日中国人KOCによる越境プロモーション支援サービスです。3,300人以上の在日中国人メンバーを抱える日本最大級の在日中国人KOCコミュニティを独自に構築・育成しながら、商品モニター、コンテンツ制作、店舗体験、イベント開催、情報拡散など幅広いマーケティング施策を実施しています。大手ブランドから成長中のD2Cブランドまで化粧品、アパレル、食品、日用品などをはじめとする200社以上に導入されています。

サービス詳細：https://monipla.com/china-smmlab/page/service_bojapan

<アライドアーキテクツ株式会社 会社概要>

- ・代表者：代表取締役社長 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：マーケティングDX支援事業

<アライドアーキテクツ・グループとは>

アライドアーキテクツ・グループは、日本、アジア、欧米に7つの拠点を持つマーケティングDX支援企業です。2005年の創業以来累計6,000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、自社で開発・提供するSaaSやSNS活用、デジタル人材(※4)などによって企業のマーケティングDX(※5)を支援しています。

※4 主にSaaSやSNSなどのデジタル技術・手法に詳しく、それらを生かした施策やサービスを実行できる人材(SNS広告運用者、SNSアカウント運用者、エンジニア、WEBデザイナー、クリエイティブ・ディレクター等)を指します。

※5 マーケティング領域におけるデジタルトランスフォーメーションのこと。当社では「デジタル技術・デジタル人材(※4)によって業務プロセスや手法を変革し、人と企業の関係性を高めること」と定義しています。

* 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】

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