



【集客・販促】に 繋がるInstagram活用法とは？

「Instagramキャンペーンに参加する」 ユーザーの実態調査



ech@es on Instagram

アライドアーキテクト株式会社

東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル 4階

Phone: 03-6408-2791 / Fax: 03-6408-2799

「Instagramキャンペーンに参加する」ユーザーの実態調査

Instagram利用ユーザー1,104名に、Instagramの利用状況やInstagramをきっかけとした商品購買・サービス申込経験について調査しました。今回は、その中でも「Instagramキャンペーンに参加する」546名に焦点を当て、企業のInstagramマーケティングに関する示唆をまとめました。

■調査主体：アライドアーキテツ株式会社

■調査期間：2021年12月21日(月)

■調査方法：インターネットリサーチ

■回答人数：Instagram利用ユーザー：1,104名

└ Instagramキャンペーンユーザー：546名

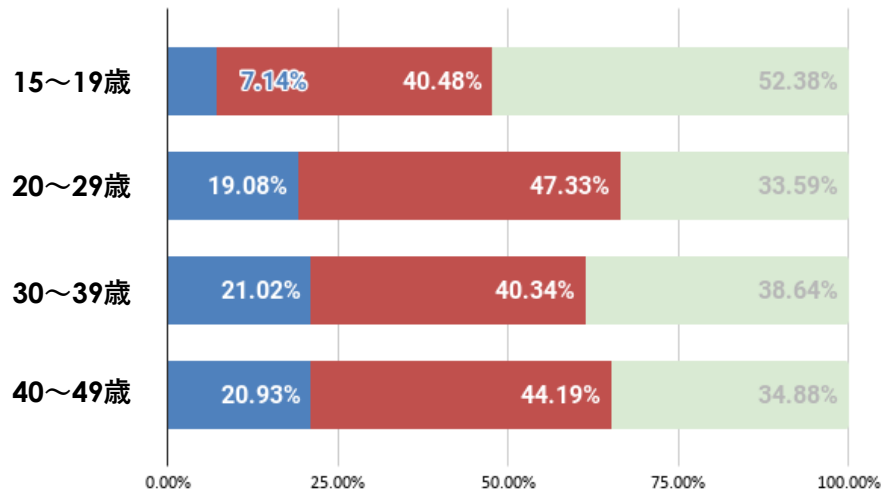
※本調査の内容を転載・ご利用いただく場合は「アライドアーキテツ株式会社調べ」とクレジットを記載してください。

Q. Instagram上で企業アカウントのキャンペーンに参加したことがありますか？	n	%
全体	1,104	100%
参加したことがある	546	49.4%
参加したことがない・分からない	558	50.6%

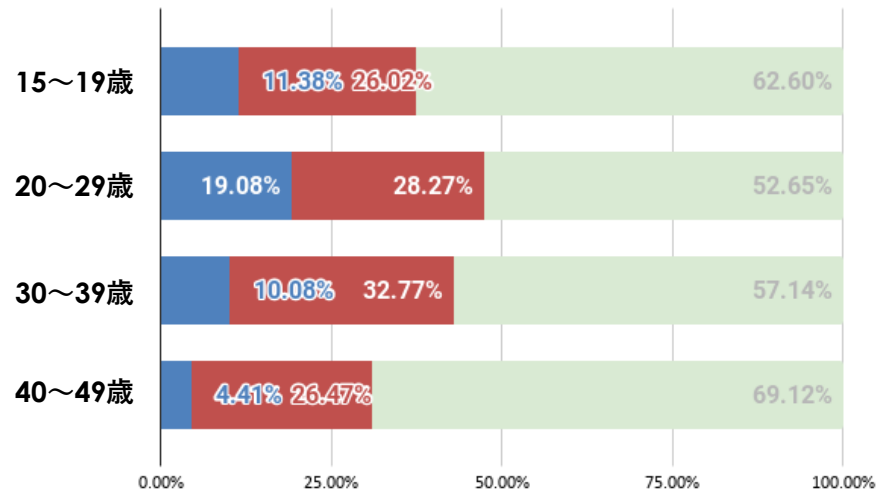
Instagramキャンペーン参加ユーザーの属性

- キャンペーンに参加したことがある(懸賞応募用のアカウント)
- キャンペーンに参加したことがある(自身のメインアカウント or その他のアカウント)
- キャンペーンに参加したことがない・わからない

男性 n=392



女性 n=712



調査結果サマリー

1

Instagramキャンペーンユーザーは、Instagram企業アカウントに対し非常にアクティブで、Instagramをきっかけとした商品購入・店舗来店をする

2

Instagramキャンペーンを経験すると、商品・サービスに対してポジティブな態度変容が起き、購入・来店に繋がり、UGC投稿が増える

3

懸賞目的のアカウントを利用するInstagramキャンペーンユーザーも、キャンペーン非参加ユーザーより商品購入・店舗来店をしている

調査結果①

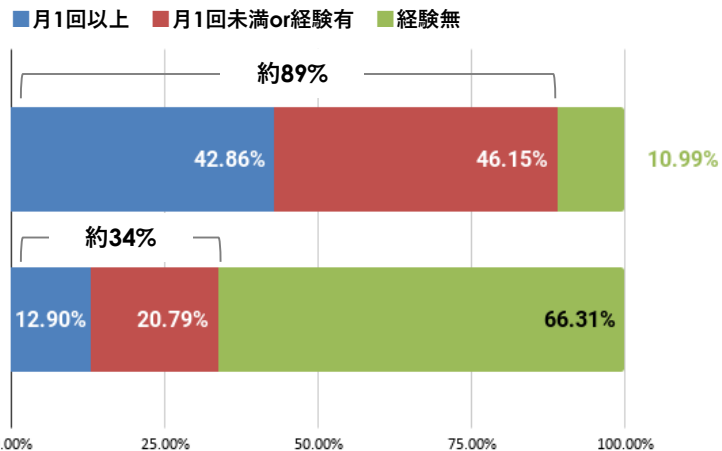
Instagramキャンペーンユーザーは、
Instagram企業アカウントに対し非常にアクティブで、
Instagramをきっかけとした商品購入・店舗来店をする

Instagramキャンペーン参加ユーザーの実態（エンゲージメント）

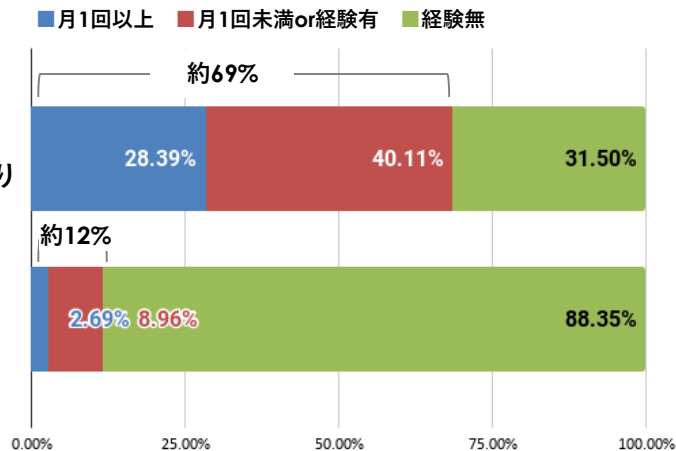
POINT !

Instagramキャンペーン参加ユーザーは、参加しないInstagramユーザーと比較していいねの経験では+55pt、コメントの経験では+57ptも多く、企業アカウントに対してよりエンゲージメントするユーザーであることが分かりました。

Q 企業アカウントの投稿へのいいねについて
最も当てはまるものを選んでください。



Q 企業アカウントの投稿へのコメントについて
最も当てはまるものを選んでください。

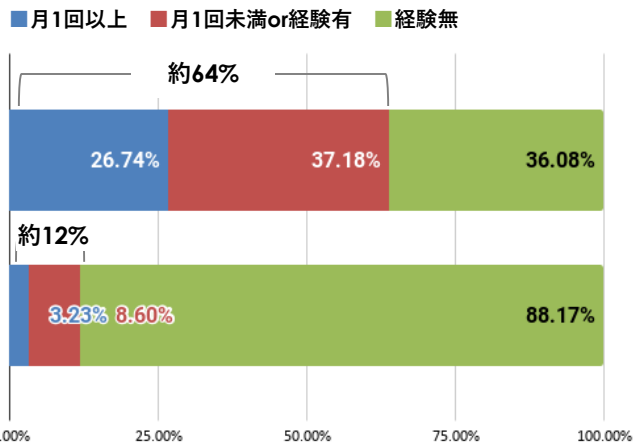


Instagramキャンペーン参加ユーザーの実態（UGC）

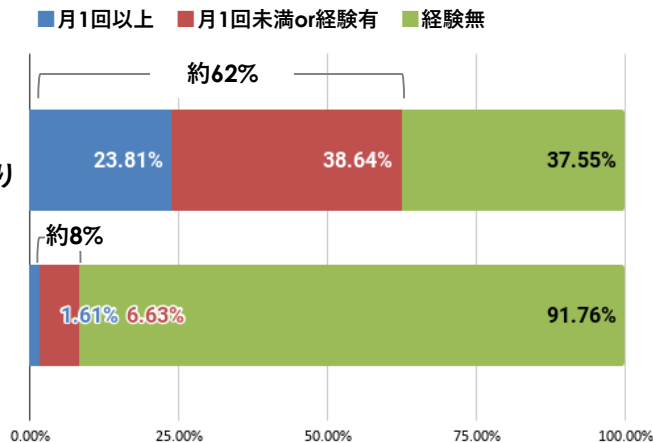
POINT !

Instagramキャンペーン参加ユーザーは、参加しないInstagramユーザーと比較してハッシュタグ投稿の経験では+52pt、タグ付け投稿の経験では+54ptも多く、より企業や商品についてUGCを投稿するユーザーであることが分かりました。

Q 企業や商品のハッシュタグを付けた投稿について最も当てはまるものを選んでください。



Q 企業アカウントへのタグをつけた投稿について最も当てはまるものを選んでください。

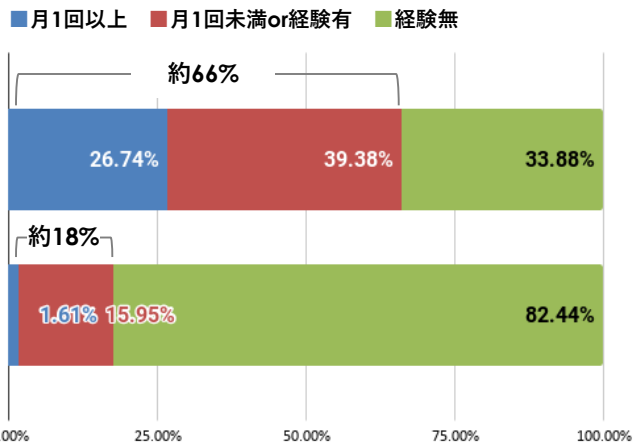


Instagramキャンペーン参加ユーザーの実態（購買）

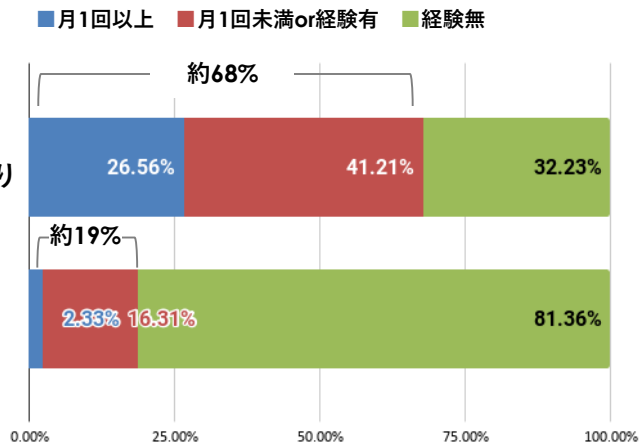
POINT !

Instagramキャンペーン参加ユーザーは、参加しないInstagramユーザーと比較して商品・サービスの購入経験では+48pt、実店舗への訪問経験では+49ptも多く、より商品購入や店舗訪問をするユーザーであることが分かりました。

Q Instagramで知った商品の購入やサービスの申込について最も当てはまるものを選んでください。



Q Instagramで知った実店舗への訪問について最も当てはまるものを選んでください。

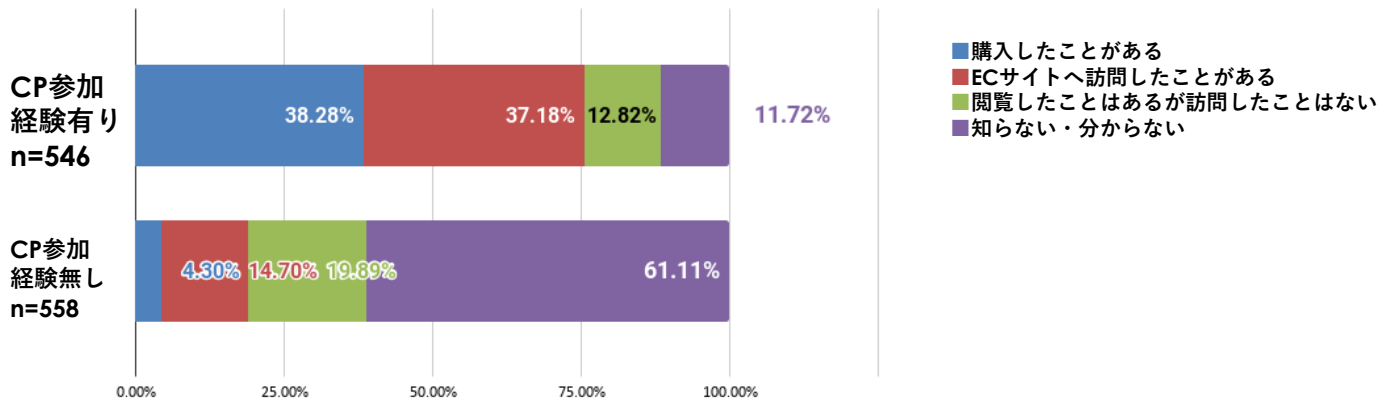


Instagramキャンペーン参加ユーザーの実態（Instagramショップ）

POINT !

Instagramキャンペーン参加ユーザーは、参加しないInstagramユーザーと比較してInstagramショップを利用した購入において+34ptとよりInstagramショップを活用して商品購入をするユーザーであることが分かりました。

Q 「Instagramショップ（Instagram上で商品掲載しECサイトへ誘導しているお店）」
「ショッピング投稿（商品をタグ付けし、ショップへ誘導する投稿）」の利用について
について最も当てはまるものを選んでください。



調査結果②

Instagramキャンペーンを経験すると、
商品・サービスに対してポジティブな態度変容が起き、
購入・来店に繋がり、UGC投稿が増える

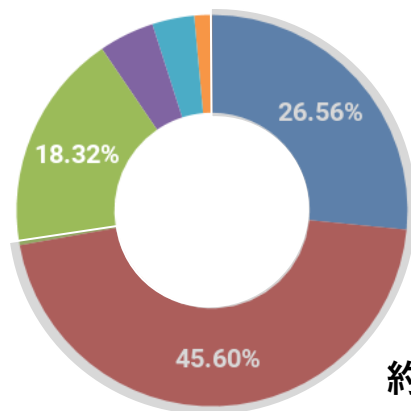
Instagramキャンペーン参加後のフォロー／いいね

POINT !

Instagramキャンペーンに参加したユーザーの約72%が参加した企業アカウントをフォローし続け、約75%が参加した企業アカウントの投稿へいいねをすることが分かりました。

Q Instagram上で企業アカウントのキャンペーンに参加後、そのアカウントへのフォローについて最も当てはまるものを選んでください。

- すべてフォローし続けている
- ほとんどフォローし続けている
- ほとんどフォローを外した
- すべてフォローを外した
- フォローしなかった
- わからない

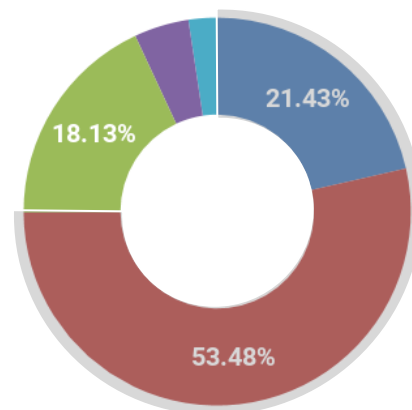


CP参加
経験有り
n=546

約72%

Q Instagram上で企業アカウントのキャンペーンに参加後、その企業アカウントの投稿へのいいねについて最も当てはまるものを選んでください。

- より多くするようになった
- 参加前と変わらずしている／現在はしていないがしたことがある
- したことはないが、するかもしれない
- したことはないし、するつもりはない
- わからない



CP参加
経験有り
n=546

約75%

Instagramキャンペーン参加後の理解度／購入・利用頻度

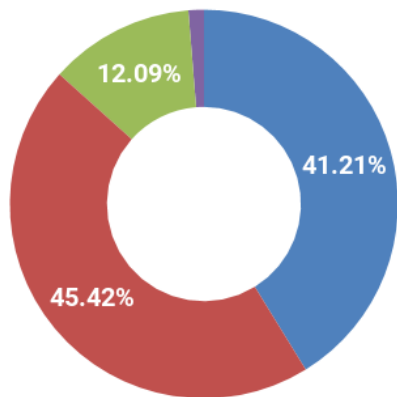
POINT !

Instagramキャンペーンに参加したユーザーの約41%がその企業や商品・サービスの「理解度」がより上がったと回答し、約38%がその企業や商品・サービスの「購入・利用頻度」がより上がったと回答しました。

Q Instagram上で企業アカウントのキャンペーンに参加後、その企業や商品・サービスの理解度について最も当てはまるものを選んでください。

■より上がった
■変わらない
■より下がった
■わからない

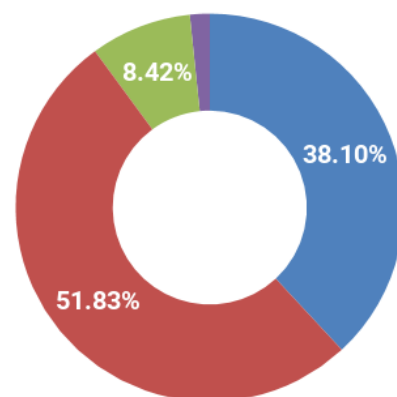
CP参加
経験有り
n=546



Q Instagram上で企業アカウントのキャンペーンに参加後、その企業や商品・サービスの購入・利用頻度について最も当てはまるものを選んでください。

■より上がった
■変わらない
■より下がった
■わからない

CP参加
経験有り
n=546



Instagramキャンペーン参加後のUGC投稿

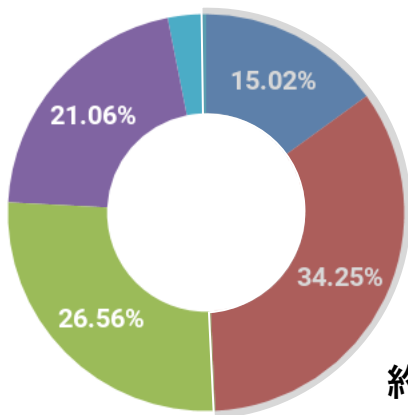
POINT !

Instagramキャンペーンに参加したユーザーの約49%がその企業アカウントの投稿をストーリーズシェアしており、約47%がその企業や商品のハッシュタグ投稿をしていることが分かりました。

Q Instagram上で企業アカウントのキャンペーンに参加後、その企業アカウント投稿のストーリーズシェアについて最も当てはまるものを選んでください。

- より多くするようになった
- 参加前と変わらずしている / 現在はしていないがしたことがある
- したことはないが、するかもしれない
- したことはないし、するつもりはない
- わからない

CP参加
経験有り
n=546

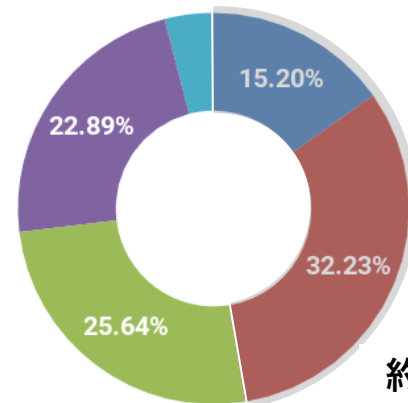


約49%

Q Instagram上で企業アカウントのキャンペーンに参加後、その企業や商品のハッシュタグを付けた投稿について最も当てはまるものを選んでください。

- より多くするようになった
- 参加前と変わらずしている / 現在はしていないがしたことがある
- したことはないが、するかもしれない
- したことはないし、するつもりはない
- わからない

CP参加
経験有り
n=546



約47%

調査結果③

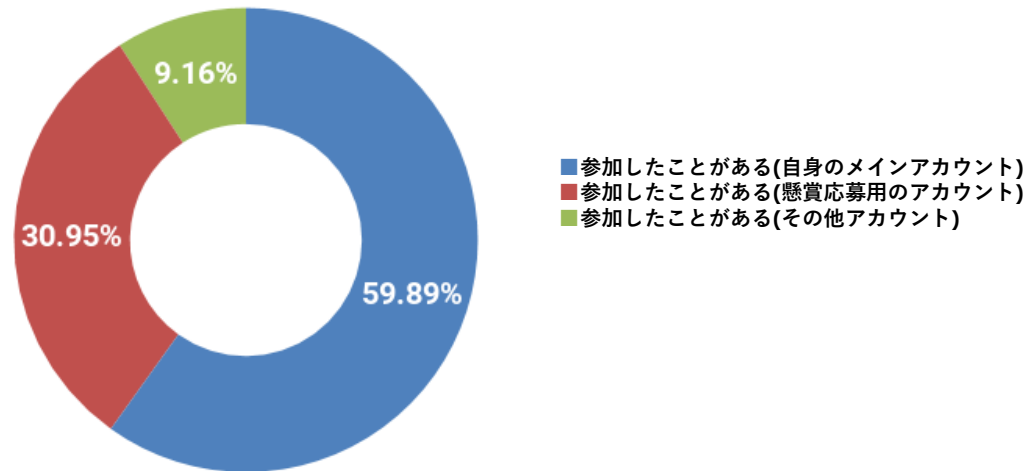
懸賞目的のアカウントを利用する
Instagramキャンペーンユーザーも、
キャンペーン非参加ユーザーより
商品購入・店舗来店をしている

Instagramキャンペーンにおける懸賞アカウントでの参加

POINT !

Instagramキャンペーンに参加したユーザーの内、
約31%が懸賞応募用のアカウントでの参加であることが分かりました。

Q Instagram上で企業アカウントのキャンペーンに参加したことがありますか？
参加したことがある方は、キャンペーン参加時に主に使用しているアカウント
を一つ選んでください。



CP参加
経験有り
n=546

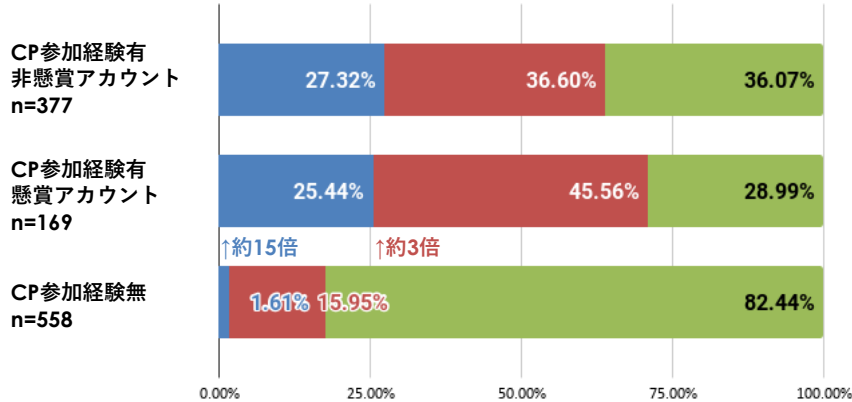
懸賞アカウントユーザーの購入・実店舗への訪問

POINT !

Instagramキャンペーンに懸賞アカウントで参加するユーザーは、Instagramきっかけの「商品・サービスの購入」「実店舗への訪問」経験いずれにおいてもキャンペーン参加経験無しユーザーよりも約3倍～15倍高い数値となりました。

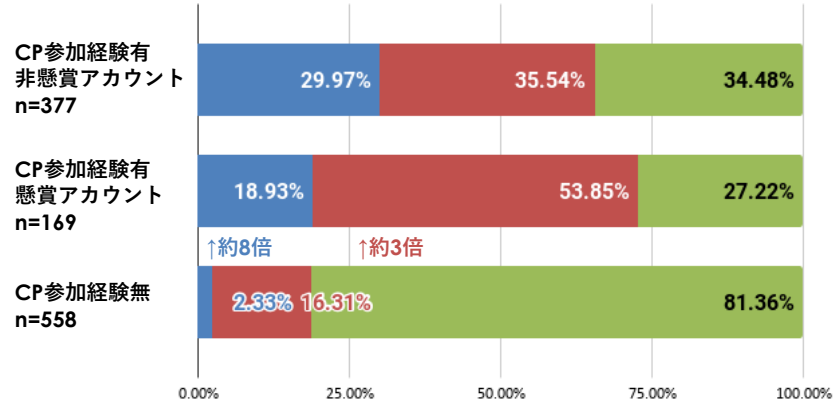
Q Instagramで知った商品の購入やサービスの申込について最も当てはまるものを選んでください。

■ 月1回以上 ■ 月1回未満or経験有 ■ 経験無



Q Instagramで知った実店舗への訪問について最も当てはまるものを選んでください。

■ 月1回以上 ■ 月1回未満or経験有 ■ 経験無

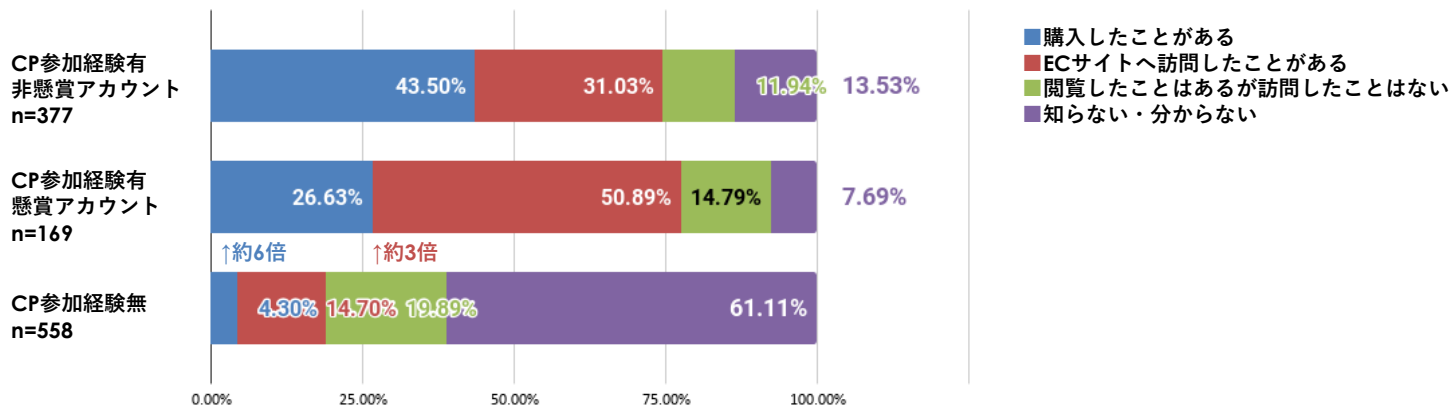


懸賞アカウントユーザーのInstagramショッピング利用

POINT !

Instagramキャンペーンに懸賞アカウントで参加するユーザーは、Instagramショッピング利用経験において、キャンペーン参加経験無しのユーザーよりも「購入したことがある」は約6倍、「ECサイトへ訪問したことがある」は約3倍高い数値でした。

Q 「Instagramショッピング（Instagram上で商品掲載しECサイトへ誘導しているお店）」
「ショッピング投稿（商品をタグ付けし、ショッピングへ誘導する投稿）」の利用について
について最も当てはまるものを選んでください。



Instagramキャンペーンの活用について

1

Instagramキャンペーンユーザーは、Instagram企業アカウントに対し非常にアクティブで、Instagramをきっかけとした商品購入・店舗来店をする

2

Instagramキャンペーンを経験すると、商品・サービスに対してポジティブな態度変容が起き、購入・来店に繋がり、UGC投稿が増える

3

懸賞目的のアカウントを利用するInstagramキャンペーンユーザーも、キャンペーン非参加ユーザーより商品購入・店舗来店をしている



Instagram上でキャンペーンに参加するユーザーは「Instagramを頻繁に活用しているユーザー」であり、Instagramからの購買行動を多く行っています。懸賞アカウントを利用している人においても購買に関するスコアは高く、積極的にキャンペーンを活用することで、Instagramきっかけの購買をさらに促進できると考えられます。

Instagramキャンペーンを 【集客・販促】に繋げるサービス

ech@es on Instagram

成果を可視化し持続・発展的に拡大できるInstagramプロモーションを実現

Instant-win

Instagramでインスタントウィンを実現

Follow/Engage/UGC

InstagramフォロワーとUGC資産を蓄積

Sales Promotion

クーポンと時限セールでEC・店舗送客



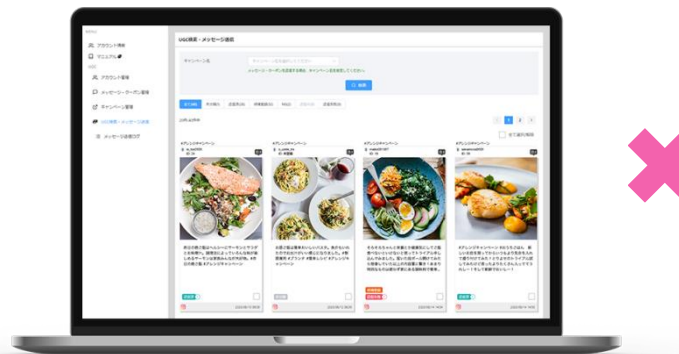
アライドアーキテツ株式会社

東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル 4階

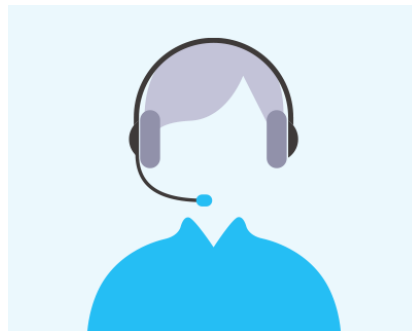
Phone: 03-6408-2793 / Fax: 03-6408-2799

成果を最大化するInstagramプロモーションを
最も低負荷で高頻度を実施できるプロダクト & サービスです。

ech@es on Instagram



専任カスタマーサクセス担当



負荷低く成果の最大化へ

インスタント ウィン	投稿収集 検索	当選者認証	コメント 機能
来店消込 クーポン	EC クーポン	インサイト ダウンロード	集客支援

運用代行 事務局代行	ツール利用 サポート
プロモーション サポート・改善	クリエイティブ サポート・改善

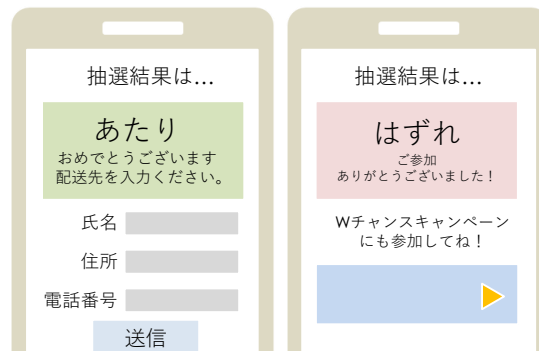
インスタントウィン機能を提供

「その場で当たる」形式のインスタントウィンが実施可能。
抽選・当選DMの手間を省き、大量当選キャンペーンが実施可能に。

大量当選キャンペーンが実施可能に



その場で当落を表示するので高参加率
抽選作業も当選DM送信も不要



大量サンプリング + UGC生成パッケージプラン

インスタントウィンによる「大量当選」サンプリング企画 ハッシュタグ投稿キャンペーンとのセットでUGCを大規模に生成

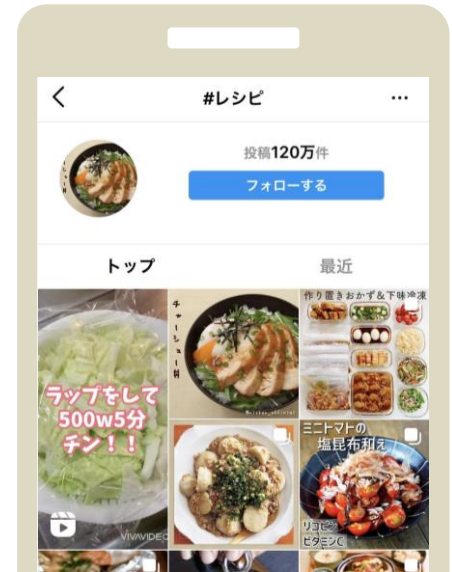
サンプリングキャンペーン



ハッシュタグ投稿キャンペーン



指定ハッシュタグでUGC生成

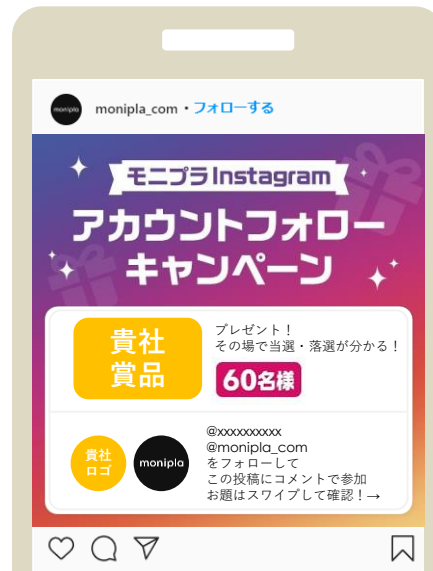


弊社メディアアカウントとのタイアップキャンペーンを実施 低リスクな成果報酬型でフォロワー獲得を実現

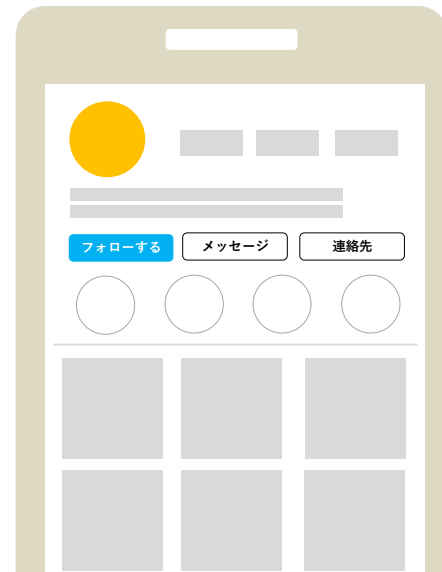
弊社メディア「monipla」より
Instagramのキャンペーン投稿へ集客



@monipla_comアカウント上で
クライアント様商品を賞品として
「ダブルフォロー&コメント」形式の
インスタントウィンを実施



ダブルフォロー形式により
クライアント様の
アカウントをフォロー



Instagramキャンペーンとポリシーについて

利用可能なインセンティブ

プレゼント・ノベルティ



特別なプレゼント・ノベルティでロイヤルティを醸成

自社ECクーポン



ECクーポンコードでリピート・クロス購入を促進

echoes来店クーポン



消込・計測可能な独自のWebクーポンで店舗来店を促進

金券・ギフト券



Instagram上での現金・金券のキャンペーンは禁止

開発者ポリシー

<https://developers.facebook.com/devpolicy>

利用者にインセンティブを提供してよい行動は、アプリへのログイン、アプリのFacebookページまたはInstagramにおけるプロモーションへの参加、スポットへのチェックイン操作、貴社とのコミュニケーションを目的としたMessengerの使用のみです。その他のアクションに対してインセンティブを提供してはなりません。

開発者は、Instagramのプロモーションガイドラインと適用されるすべての法律および規則を遵守することを条件として、Instagramで宣伝を運営できます

Instagramプロモーションガイドライン

<https://help.instagram.com/179379842258600>

プロモーション(コンテスト、懸賞等)の案内や運営のためにInstagramを利用する場合、ページ作成者は、次の事項を含めて、当該プロモーションを合法的に運営する責任を負います。

Instagramコミュニティガイドライン

<https://help.instagram.com/477434105621119/?fbclid=IwAR0uV5OCPv-v-BQeuGf86VrYOhPU6mQKBS>

「いいね!」やフォロー、コメントを含むやり取りの見返りに、金銭や金券などのプレゼントを申し出たりしないでください。

上記により、Instagram上ではプロモーション(コンテスト、懸賞等)自体は禁止されておらず、プロモーション参加アクションにはインセンティブを提供できると考えられます。

一方で、「金銭や金券などのプレゼント」「アクションを条件に、全員に景品プレゼント」に関してはコミュニティガイドラインに抵触する可能性があります。

また国内の法律上、「割引クーポン」の類は「景品」に含まれないとされており、利用可能と解釈しています。

消費者庁 景品に関するQ&A

https://www.cqa.go.jp/policies/policy/representation/fair_labeling/faq/premium/#q1

正常な商慣習に照らして値引又はアフターサービスと認められる経済上の利益及び正常な商慣習に照らして当該取引に係る商品又は役務に付属すると認められる経済上の利益は含まないこととされています。



POINT 01

導入しやすいWebクーポン仕様

スマートフォンのブラウザで表示されたクーポンの確認ボタンをスワイプするだけで利用済となるため、店頭オペレーションへの負荷を最大限減らす形で利用可能です。

POINT 02

不正利用ができないクーポンシステム

「クーポン利用ボタン」のスワイプが完了すると、その後URLに遷移してもクーポンは使用済みとなり、使用出来なくなるため、クーポン利用ページの画面キャプチャやURLを第三者に共有・公開されても複数回の利用はできません。

POINT 03

クーポン利用者数の収集・管理が可能

実際に何人が店頭でクーポンを利用したのかを日別で収集・管理することができ、キャンペーンを通じた実際の店頭送客への貢献度を可視化することが可能です。

レストランチェーン店 A社

店頭送客 **51%**

配布約20,200に対し約10,400名送客

弁当チェーン店 B社

店頭送客 **43%**

配布1,000に対し約430名送客

カフェチェーン店 C社

店頭送客 **26%**

配布4,900に対し約1,300名送客

ech@es on Instagram

サービスサイト

<https://service.aainc.co.jp/product/echoes-Instagram/>

お問い合わせ

アライドアーキテクツ株式会社 Promotion本部 事業開発部

TEL: 03-6408-2793 Mail: dev-promotion-sales@aainc.co.jp

Appendix

回答者属性

SEX 性別

	n	男性	女性
総数	1104	392	712
(%)	100.0%	35.5%	64.5%

MAR 未既婚

	n	未婚	既婚
総数	1104	711	393
(%)	100.0%	64.4%	35.6%

GEN 年齢

	n	15歳未満	15歳～19歳	20歳～29歳	30歳～39歳	40歳～49歳	50歳～59歳	60歳以上
総数	1104	0	165	414	414	111	0	0
(%)	100.0%	0.0%	14.9%	37.5%	37.5%	10.1%	0.0%	0.0%

CHI 子供の有無

	n	子供有り	子供無し
総数	1104	298	806
(%)	100.0%	27.0%	73.0%

ARE 地域

	n	北海道	東北地方	関東地方	中部地方	近畿地方	中国地方	四国地方	九州地方
総数	1104	36	51	440	171	219	65	25	97
(%)	100.0%	3.3%	4.6%	39.9%	15.5%	19.8%	5.9%	2.3%	8.8%

JOB 職業

	n	公務員	経営者・役員	会社員(事務系)	会社員(技術系)	会社員(その他)	自営業	自由業	専業主婦(主夫)	パート・アルバイト	学生	その他
総数	1104	35	10	194	145	135	18	18	114	132	246	57
(%)	100.0%	3.2%	0.9%	17.6%	13.1%	12.2%	1.6%	1.6%	10.3%	12.0%	22.3%	5.2%