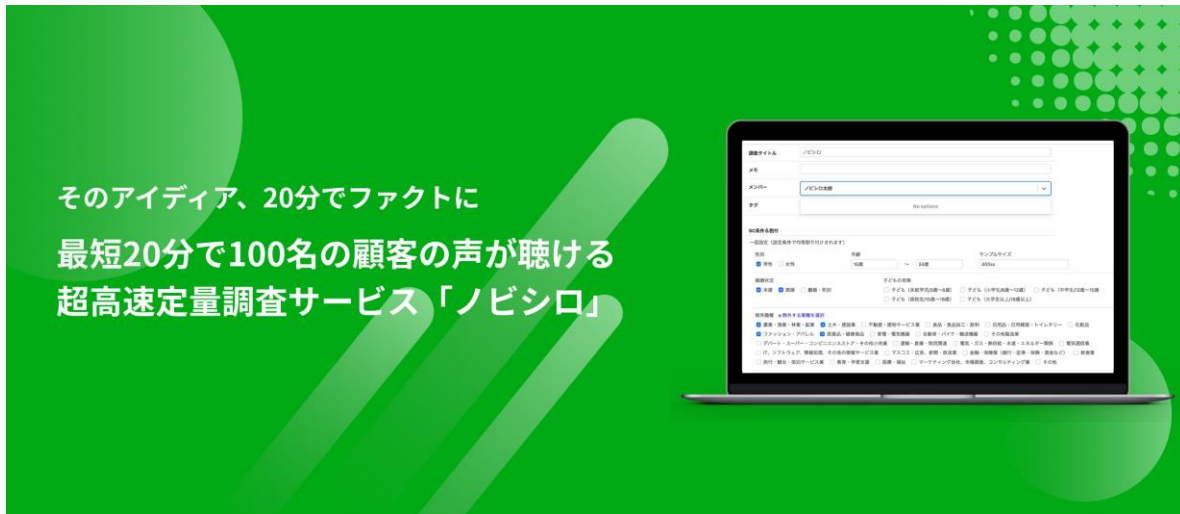


運用型テレビCMサービス「ノバセル」、マーケティングの民主化に向けたサービス拡充のとして、 最短20分で100名の顧客の声を集めて即経営判断に活かすことのできる、 超高速定量調査サービス「ノビシロ」を4月21日にサービス提供開始

～仮説設計からアクションまでのマーケティング全フローを、ノバセルのマーケターが伴走支援する「ノビシロPRO」も同時展開。スタートアップ企業を中心にマーケティングノウハウを提供し「マーケティング組織の伴走者」としてサポート～

運用型テレビCMサービスを運営する、ラクスルグループのノバセル株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:田部正樹、以下ノバセル)は、2022年4月21日に、最短20分で100名の顧客の声を集めて即経営判断に活かすことのできる、生の声が聴ける超高速定量調査サービス「ノビシロ」を提供開始いたします。会議内容がまとまらない、ネーミング、クリエイティブなど、顧客の生の声が欲しいときにすぐに回答を得られることでより盤石なマーケティング活動へと導きます。調査モニターについてはモニター総数1900万人を抱えるモニタスと連携しております。さらに、調査設計や調査結果の分析、そこから戦略設計などマーケティング活動全般においてサポートが必要な場合はマーケターが伴走するサービス「ノビシロPRO」も同時展開します。マーケティング活動を充実させる本サービスを通し、企業と顧客の距離を縮め、マーケティングによる事業成長を後押しします。誰もが簡単にマーケティングを行える世界である「マーケティングの民主化」の実現に向けて貢献してまいります。



■リリースの背景

ノバセルではマーケティングに関するブラックボックスを破壊し、マーケティングによるビジネスインパクトを最大化することにより、日本のマーケティングのレベルをあげることを「マーケティングの民主化」と呼び、ビジョンに掲げています。事業開始当初は、一番のブラックボックスであり可視化しづらくも、適切に運用すれば非常に効果が高いテレビCMいとことん向き合い、「運用型テレビCM」市場を開拓してきました。

マーケティングにおいては効果の可視化だけでなく、根幹となるマーケティングのターゲットである顧客を理解し可視化することが重要だと考えます。顧客理解を深め、可視化する上では定量調査が欠かせません。しかしながら調査の実施には調査会社を含む様々な企業の介入があり、顧客と広告主の間に多重代理店構造というブラックボックスがあると感じています。この多重代理店構造を破壊し、企業と顧客の距離を縮めることが「マーケティングの民主化」に一步近づくと考えました。

2022年3月に実施したマーケティングに関する調査※によると、「全体ハンドリングのできる人材がいない(24.6%)」、「自社にノウハウがない(23.0%)」、「マーケティングに携わる人数が少ない(23.0%)」、など企業の宣伝・マーケティング部門が抱える具体的な課題が浮き彫りになりました。特にスタートアップ企業においては、経験豊富なマーケターの採用コストが高いと答える経営者(42.1%)や、入社後に期待したスキルと実際のスキルに差異があると答えた管理職(45.5%)が多く、マーケティングを運営する組織体制に課題が見られます。また、調査設計が重要(67.5%)と分かっているにもかかわらず十分に実施できていない(39.5%)、十分に費用をかけられていない企業も多いことが分かりました。

ノバセルは、このような実情に着目し、テレビCM放映の有無に関わらず、限られた予算の中や戦略や訴求軸の方向性を定め、仮説を見出ししていくサポートをすべきなのではないかという考えに至りました。そこで、サービスの拡充として顧客分析を超高速・低価格で提供する調査サービス「ノビシロ」を開発しました。また、マーケティング戦略立案から効果検証までをマーケターが伴走するサービス「ノビシロPRO」も同時に提供します。

マーケティング投資は、正しい戦略、顧客理解が出来ている上での実施が重要です。この前提が整っていない場合、費用対効果が見合わないケースに繋がる人が多いのが現状です。私たちは、大事な予算を無駄にすることなくマーケティング活動のサポートを行い、事業成長を促進します。ノバセルと共にマーケティング戦略の設計、施策実施、効果検証、その後のブラッシュアップまで実践いただくことで、企業側にもノウハウが蓄積され、どなたにおいても最適なマーケティング活動が実施しやすい環境づくりに貢献してまいります。

※
調査概要 : マーケティングに関する調査
調査方法 : インターネット調査
調査期間 : 2022年3月1日～2022年3月3日
調査対象 : 21歳～59歳の会社役員・会社員
有効回答数 : 686名
有効回答者属性: スタートアップ／ベンチャー企業 経営者 50名、マーケティング担当者88名
中小企業／大企業 経営者 148名、マーケティング担当者 400名

■「ノビシロ」サービス概要

「ノビシロ」は20分で5問100名の調査結果を得られるサービスです。調査会社等を通さず直接調査を実施でき、顧客(モニター)との距離が近いことが特長です。会議がまとまらない、ネーミング、パッケージ・広告等のクリエイティブなど、スピード感を持って正しく判断したい側面で、顧客の示唆としてご活用いただけます。

- ・サービス名: 超高速定量調査サービス「ノビシロ」
- ・サービス提供内容: オンライン調査ツール「ノビシロ」を活用したモニター調査
 サンプル数: 100、400と選択が可能
 設問数: 1問～ 最大5問
 ターゲットセグメント: 性別・年代・居住地・未既婚・子供の有無
 費用: 1調査2万円(想定)※5問100サンプル回収の場合
- ・サービスURL: <https://novasell.com/nobishiro>

	従来の調査会社	ノビシロ	
回答精度	○	○	大手調査会社にも提供の調査パネルを利用 定期的に不良回答サンプルは除外し、回答精度を担保
簡単さ	×	○	これまで100以上の調査実施経験のあるノバセルのノウハウで必要最低限の機能を選定 複雑な機能を排除することで 調査の簡便さを実現
費用	×	◎ (2万円～)	調査会社を介さず モニタに直接アンケート 配信を実施 調査会社のオペレーションをショートカットすることで 安価な調査実施を実現
提供時間	×	◎ (最短20分)	調査会社を介さず モニタに直接アンケート 配信を実施 調査会社のオペレーションをショートカットすることで スピーディな調査実施を実現

■「ノビシロPRO」サービス概要

「ノビシロPRO」はマーケティング戦略設計に多くの費用をかけることが難しいスタートアップや中小企業にこそご活用いただきたく、調査会社のパネルを使用した調査費も含めて月額50万円で提供します。また、マーケティング活動はPDCAサイクルを回し継続することが事業成長に繋がると考えているため、戦略の提案だけで終わらせるのではなく、設計した戦略が正しいかどうか施策実施と効果検証の上、ブラッシュアップまでを継続的に伴走するため最低6ヶ月間一緒いたします。ラクスルが6年間で売上を30倍にした知見とノバセルがテレビCMの提案で培った経験を基に開発したサービスです。

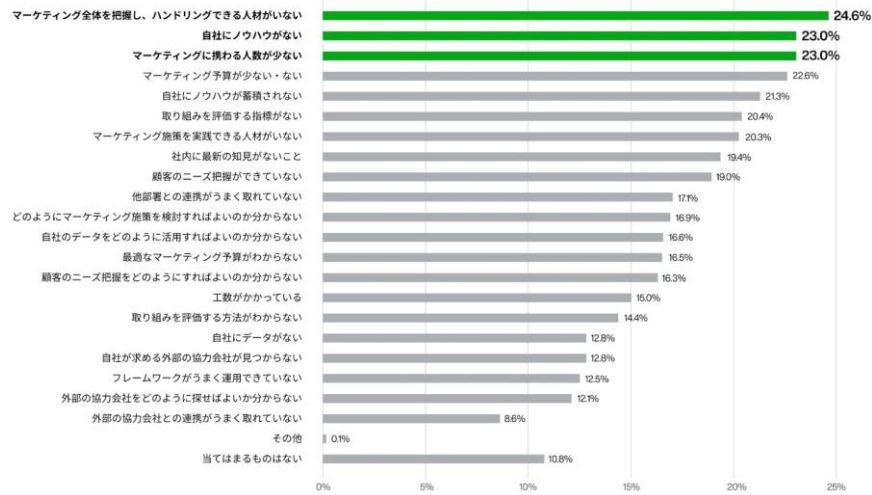
- ・サービス名: マーケティング戦略立案サービス「ノビシロ」
- ・サービス提供内容: ヒアリング、マーケット調査、定性調査、定量調査、施策実行、
 戦略レポート提出、施策評価・分析、施策提案
- ・月額費用: 50万円(税別)
- ・ご契約期間: 最低6ヶ月

	マーケティングコンサル	大手代理店	ノビシロPRO
体制	戦略の議論のみ	TVCMの実地予定が明確でないと提案不可	フルサポート
コスト	△ 約200万円～300万円	×	○ 約50万円/月
定量調査(市場理解)	×	○	○
定性調査(ユーザー理解)	×	○	○
調査レポート	×	○	○
施策提案	×	○	○

■ 調査詳細

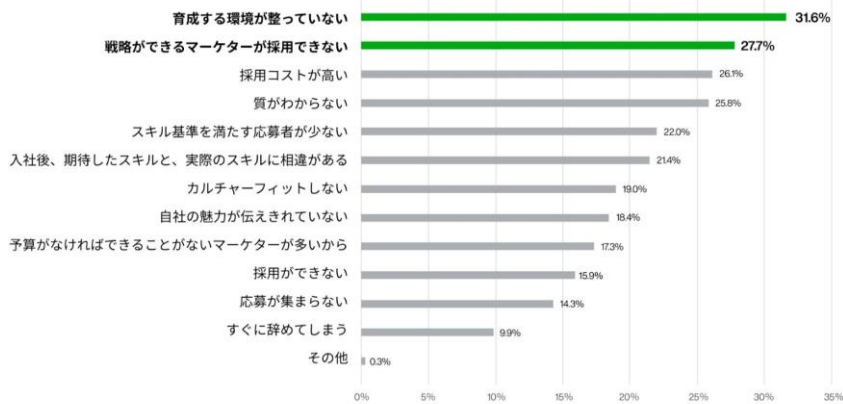
あなたのお勤め先の「マーケティングにおける課題」として当てはまるものを教えてください。(MA)

Q. 「マーケティングにおける課題」として当てはまるものを教えてください



マーケター採用に関する課題として当てはまるものを教えてください。(MA)

Q. マーケター採用に関する課題として当てはまるものを教えてください。

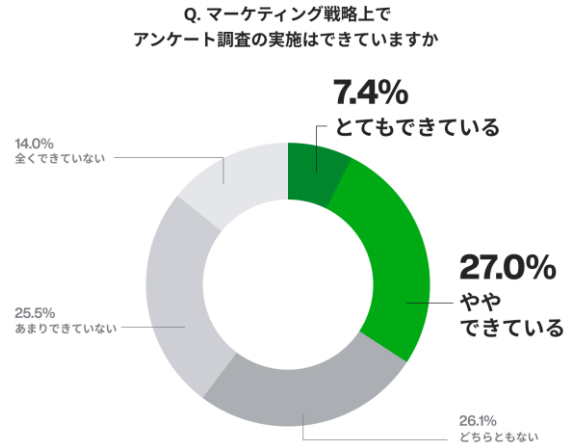
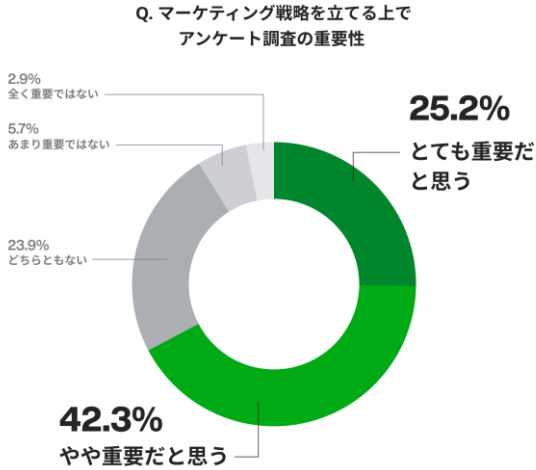


	採用できない	質がわからない	スキル基準を満たす応募者が少ない	入社後、期待したスキルと、実際のスキルに相違がある	カルチャーフィットしない	自社の魅力が伝えきれていない	予算がなければできないことがないマーケターが多いから	採用ができない	応募が集まらない	すぐに辞めてしまう	その他		
スタートアップ*ベンチャー*会社役員・経営者	21.1	26.3	15.8	5.3	26.3	42.1	21.1	5.3	10.5	26.3	26.3	15.8	0.0
スタートアップ*ベンチャー*会社員 (管理職)	18.2	27.3	22.7	13.6	45.5	31.8	22.7	13.6	18.2	31.8	27.3	36.4	4.5
スタートアップ*ベンチャー*会社員 (一般社員)	23.3	2.3	16.3	14.0	18.6	30.2	11.6	14.0	18.6	30.2	27.9	23.3	0.0
中小企業*大企業*会社役員・経営者	19.7	32.8	13.1	19.7	9.8	23.0	11.5	6.6	21.3	32.8	18.0	11.5	0.0
中小企業*大企業*会社員 (管理職)	13.2	30.2	20.2	12.4	24.0	24.8	23.3	11.6	27.1	30.2	32.6	16.3	0.0
中小企業*大企業*会社員 (一般社員)	12.2	25.6	20.0	15.6	20.0	23.3	20.0	7.8	20.0	34.4	27.8	15.6	0.0

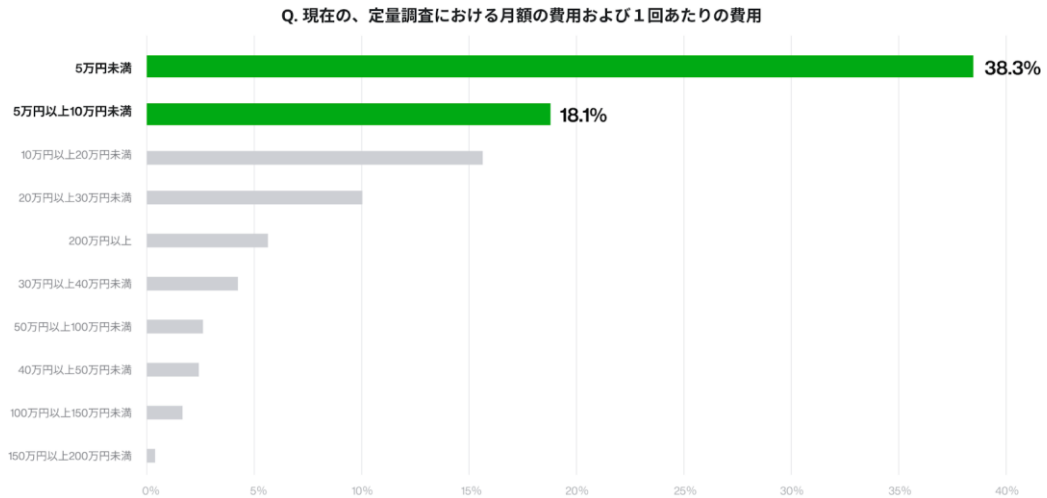
■ 調査詳細

あなたのお勤め先では「マーケティング戦略を立てる」上で、定量調査はどの程度重要だと考えていますか。(SA)

あなたのお勤め先では「マーケティング戦略(※ターゲット選定と訴求メッセージ・訴求方法の選定)」上で、定量調査の項目は実施できていますか。(SA)



現在の、定量／定性調査における月額費用および1回あたりの費用について教えてください



■会社概要:

社名:ノバセル株式会社

所在地:東京都品川区上大崎二丁目 24 番9号

代表取締役社長: 田部 正樹

事業内容:テレビ CM 広告のプラットフォーム「ノバセル」の運営

設立年月日:2022年2月1日

株主および持ち株比率:ラクスル株式会社100%

サイト: <https://novasell.com/>

【ラクスルグループについて】

「仕組みを変えれば、世界はもっと良くなる」という企業ビジョンのもと、印刷や物流、広告といったデジタル化が進んでいない伝統的な産業にインターネットを持ち込み、産業構造を変えることで、より良い世界にすることを目指します。現在ではネット印刷・集客支援のプラットフォーム「ラクスル」、物流プラットフォーム「ハコベル」、広告のプラットフォーム「ノバセル」を提供するノバセル株式会社、コーポレートITの「ジョーシス」のサービスを提供するジョーシス株式会社を運営しております。(URL:<https://corp.raksul.com/>)

【ラクスルが取り組む“産業DX”】

私たちは、シェアリングプラットフォームによる取引の効率化、ソフトウェア(SaaS)による業務の効率化、それらに基づく付加価値サービスの3つを統合したプラットフォームの構築により、バーティカルに各産業の課題を解決し生産性・収益性の高い業界に変革していきます。ラクスル株式会社は産業変革者として、デジタル化が進んでいない伝統的な産業に対して、統合バーティカルプラットフォームを通じてDXを推進し、世界をより良いものにしていきます。

【本件に関するお問い合わせ】

ラクスル株式会社(ノバセル) 広報:福本・星・岡田

TEL:03-6629-4892(広報) FAX:050-3606-0419 Mail:pr@raksul.com