

ノバセル、SNSマーケティングを支援するホットリンクと共同で BtoB企業向けプロモーションパッケージを提供開始

～テレビCM×SNSでBtoB企業のブランドマーケティングを支援～

運用型テレビCMサービスを中心に「マーケティングプラットフォーム」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、SNSマーケティング支援サービスを提供する株式会社ホットリンク(本社:東京都千代田区、証券コード:3680、代表取締役グループCEO:内山幸樹、以下ホットリンク)と共同で、SNSを活用してテレビCMやタクシー広告の効果を最大化させる「BtoB企業向けプロモーションパッケージ」を、10月17日より提供開始したことをお知らせいたします。

指名検索を伸ばす

BtoB企業向け プロモーションパッケージ



■取り組みの背景

BtoB企業のマーケティング手法は、リスティング広告やコンテンツSEOなどの顕在層向けの施策が主流とされています。

しかし、顕在層向けの手法はすでにレッドオーシャン化しており、GDPR(EU一般データ保護規則)や検索エンジンのアルゴリズム変更とも相まって、成果が出づらく、CPA(顧客獲得単価)が高騰しやすい状況になっています。

これらの背景から、潜在層に向けたマーケティング施策に注目が集まるようになり、特に「指名検索」の重要性が増してきました。指名検索とは、企業名やサービス名などの固有名詞で情報を検索する行動を指し、他社との比較を避けられるため、一般検索と比べてCVRが高いというデータもあります(※1)。

(※1)参考:1番目の指名検索「指名キーワード起点」が新たなブランディング指標に(Yahoo!Japan マーケティングソリューション)
<https://marketing.yahoo.co.jp/blog/post/2021100730187128.html>

そこでこの度、BtoB企業が成果を出しやすい、SNSでのマンガコンテンツと広告配信のセットパッケージに、ノバセルが得意とするタクシー広告やテレビCMを組み合わせ、指名検索数を最大化させる「BtoB企業向けプロモーションパッケージ」の提供を開始しました。

■取り組みの背景

当社は、「指名検索」が有効に機能するために、マーケティング戦略からクリエイティブ制作、その後の分析まで一貫通貫したサービス提供をしています。「指名検索」を指標にしたテレビCM効果を可視化するサービスツールをも提供しており、指名検索数に重きを置いたマーケティング支援を行なっています。

また、ホットリンクではこれまでに、保有しているソーシャルビッグデータとデータ分析力を活かし、お客様の売り上げアップにつながるSNSマーケティング支援事業を推進してきました。

ホットリンクの調査によると、UGC(※2)は指名検索数と相関し、指名検索数は売上と相関していることがわかっています。そのため、UGCや指名検索の有無を、支援の方向性を決める重要な指標と位置付けています。

(※2)UGC: User Generated Contentの略称。レビューや写真など、SNS上のユーザー投稿

「BtoB企業向けプロモーションパッケージ」では、「従来の手法では成果を感じられないが、次の打ち手が見つからない」とお悩みの方や、「潜在層向けの施策は効率が悪いイメージがあり、取り組みづらい」という方に向けて、ホットリンクとノバセルが協働で、指名検索数を増やすブランドマーケティングを支援します。

■ご提供内容

BtoB企業向けに、SNSマーケティング支援と運用型テレビCM/タクシー広告をセットでご提供します。

ホットリンクでは、UGCおよび指名検索を増やすためのマンガコンテンツ制作および広告配信、アカウント運用サポートを行ないます。

当社が提供する運用型テレビCM/タクシー広告の効果を、クチコミが拡散されやすい状態になったSNS上で増幅させ、指名検索数の増加を狙います。

SNSマーケティングとテレビCM/タクシー広告に強みをもつ両社がタッグを組むことで、UGCを積層させるとともに指名検索数を増加させ、ブランドマーケティングの効果を最大化させます。

■お問い合わせ方法

「提供内容の詳細を聞きたい」「活用の可能性を知りたい」など、下記URLに記載の問合せフォームより、お気軽にご相談ください。

■お問合せフォーム: <https://novasell.com/contact>

※「お問い合わせの種類」は「その他」をご選択ください

■株式会社ホットリンクについて(証券コード:3680 東証グロース)

日米中の3カ国で事業を展開するホットリンクグループのコア企業。SNSへの投稿など、生活者の声の投影であるソーシャルビッグデータを分析し、企業のマーケティング活動や報道、災害対策などでの活用支援を行っています。Web3においても、データ分析・活用力を活かしインフラを担い、世界中の人々が“HOTTO(ほっと)”できる世界の実現を目指しています。

会社概要:

設立日: 2000年6月26日

代表者: 代表取締役グループCEO 内山 幸樹

本社所在地: 東京都千代田区富士見一丁目3番11号 富士見デュープレックスビル

事業内容: SNSマーケティング支援

URL: <https://www.hottolink.co.jp/>

■「ノバセル」について

「ノバセル」は、誰しものが正しい効果を把握し、マーケティングを使いこなせることで、世の中のサービスが成長できる世界を創ることを目指し、企業が成長するために必要なソリューションを多数展開する「マーケティングプラットフォーム」です。その基盤は、ラクスルが5年で30倍の売上を向上させた事業会社としてのノウハウにあります。

ノバセルは、「指名検索数」というレスポンスを重要な指標に掲げ、デジタルマーケティングの手法をテレビCMと融合し、広告効果を可視化することで、運用型テレビCM市場を開拓してきました。

「属人的な判断とアナログ業務をなくし、効率化することで余分なコストを抑え、投資対効果を最大化するためのさまざまなサービスをご用意しております。

【サービス一覧】

- 運用型テレビCM: <https://novasell.com/lp/basic/>
- ノバセルアナリティクス: <https://lp.novasell.com/analytics>
- ノバセルトレンド: <https://novasell.com/trend>
- ノバセルトレンド Free: <https://novasell.com/trend-freemium>
- ノビシロ: <https://novasell.com/nobishiro>
- クロスコミット: <https://www.novasell.com/documents/x-commit>

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、パ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、統合パ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 広報: 福本、星、岡田

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