

化粧品メーカー様
必見！



化粧品業界支援 12年
3²products



インフルエンサーを活用して
成果の出たスキンケア商品

事例集

改めまして弊社は**美容系業界**に特化して**12年間**、
様々なメーカー様の販促活動を支援してきました。

200社、1,000アイテム以上の実績から**スキンケア**
商品の厳選した事例をご紹介します。

今回は**小規模、初**の販促施策という会社様の
事例もご用意しています。

- ・ 自社の規模間で販促施策を行う事に躊躇している
- ・ 初めての販促で上手く行くか不安

上記のお悩みがある企業様の販促活動の参考にして下さい。

従業員**10**名以下！

初初めての販促施策！

予算を抑えて成果の出たメーカー様**2**選

クレンジング 商品の使用感、デザインが刺さり **約3,000万円の売上**

Web卸、バラエティをメインチャネルとして新製品をリリース。費用はあまりかけられないが、商品に自信があるので、良い販促を探していた。商品の使用感に対する評価が同ジャンルの中でも傑出して高く、デザインも人気ブランドと似ていたこともあり高い評価結果に4月の発売後、2か月後に初期ロットが欠品。その後も欠品を繰り返し、1年後には平均月販5,000個まで伸びている。行った施策は女性誌への掲載が1回と同施策のみ。



キーワード

スキンケア系

従業員数10名以下

月9.9万円で施策開始

美容液

美容メディアでも話題になり**2位**のアワードを獲得

これまでは広告費をかけてこなかったが、同ジャンルの製品も増えてきているのでSNSやインフルエンサーを活用して認知を高めて行きたい。商材の兼ね合いもあるので情報の質は気にしていた。弊社施策により質の高い情報が拡散されたことでECでの売上が伸びている。美容メディアとタイアップしていた時期は情報の拡散もあった結果、通常の3倍以上の売上に繋がり、新規顧客の流入も増えてきている。今後も継続的な販促を行っていききたい。



キーワード

初の販促施策
Instagramマーサー 決算 インフルエンサー
プレゼント トレンド コスメ リニューアル
勝負の販促 販路拡大 キャンペーン バスる
新しい企画 公式 当たる ギフト
化粧品 SNS Twitter 質の高い情報拡散 新発売

目的に合わせて

インフルエンサーを効率良く
活用した事例3選

ボディクリーム ブランド全体に対するUGCの大幅増加 継続的な獲得を狙う

競合商品と比較した際に自社商品に対するUGCが不足していると社内で課題になっていた。看板商品のリニューアルに伴いブランディングの一環としてUGCの獲得に力を入れたい。2021年10月からシーズンごとに商品を変えながら施策を実施、美容メディアでアワード受賞をする事が出来た。UGC獲得は自然には中々増えないので本施策は非常に重要なので今後も継続的にUGC増加を実施していきたい、ロゴ獲得、WEB上の情報が増え店頭スタッフもオススメしやすくなっていると喜び頂いた。



キーワード

UGCを増やす
店頭支援
ブランディング

スキンケア系、インフルエンサー、化粧品のSNS、Twitter、YouTube、公式、新しい企画、化粧品、販路拡大、プレゼント、競合、マーケティング、決算、トレンド、コスメ、リニューアル、バス、ギフト、新発売、当たる、当てる

シートマスク

2021年上半期 **ベストコスメ** 受賞

メインはシートマスクだが、他社の韓国コスメの人気により徐々に売り上げが落ちてきている。新製品のリリースにあわせて販促を行い、人気シリーズとして復活させていきたい。施策実施結果、美容メディアにおいて2021年上半期ベストコスメ受賞。競合製品が多い中で受賞出来たという事はある程度の認知・露出に繋がっており、今後も継続的に人気感を維持していきたい。



キーワード

販路拡大
ベストコスメ受賞
 インフルエンサー
 トレンドコスメ
 リニューアル
 プレゼント
 キャンペーン
 当たる
 化粧品
 決算
 新発売
 UGC
 勝負の販促
 公式
 当たる
 SNS
 Twitter
 YouTuber
国外メーカー

◆事例の詳細が気になりましたご担当者は…

リピート発注80%以上の厳選担当者による 45分間無料相談会

実施していますので是非お気軽にお問合せ下さい。



3²products

社名：株式会社スリーツープロダクツ
住所：東京都港区六本木7-21-24
事業：インフルエンサーマーケティング
担当：太和田（タワダ）、片桐（カタギリ）
電話：03-5775-5624
Mail：mk@32products.com