

化粧品メーカー様
必見！



化粧品業界支援 12年
3²products



化粧品に特化した
インフルエンサーを活用した商品

事例集

—スキンケア編—

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 化粧品 SNS Twitter 公式 当たる 新発売
従業員数10名以下
質の高い情報拡散

売上10億円以上規模

インフルエンサーを効果的に
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

スキンケア インフルエンサー
ボディクリーム マーサー 決算 コスメ リニューアル
勝負の販促 プレゼント トレンド バス ギフト
販路拡大 新しい企画 公式 店頭支援 新発売
化粧品 SNS Twitter YouTube 当たる ブランディング

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
 SNS
 Twitter
 YouTuber
新商品
国外メーカー

スリーツープロダクツが
提供できる

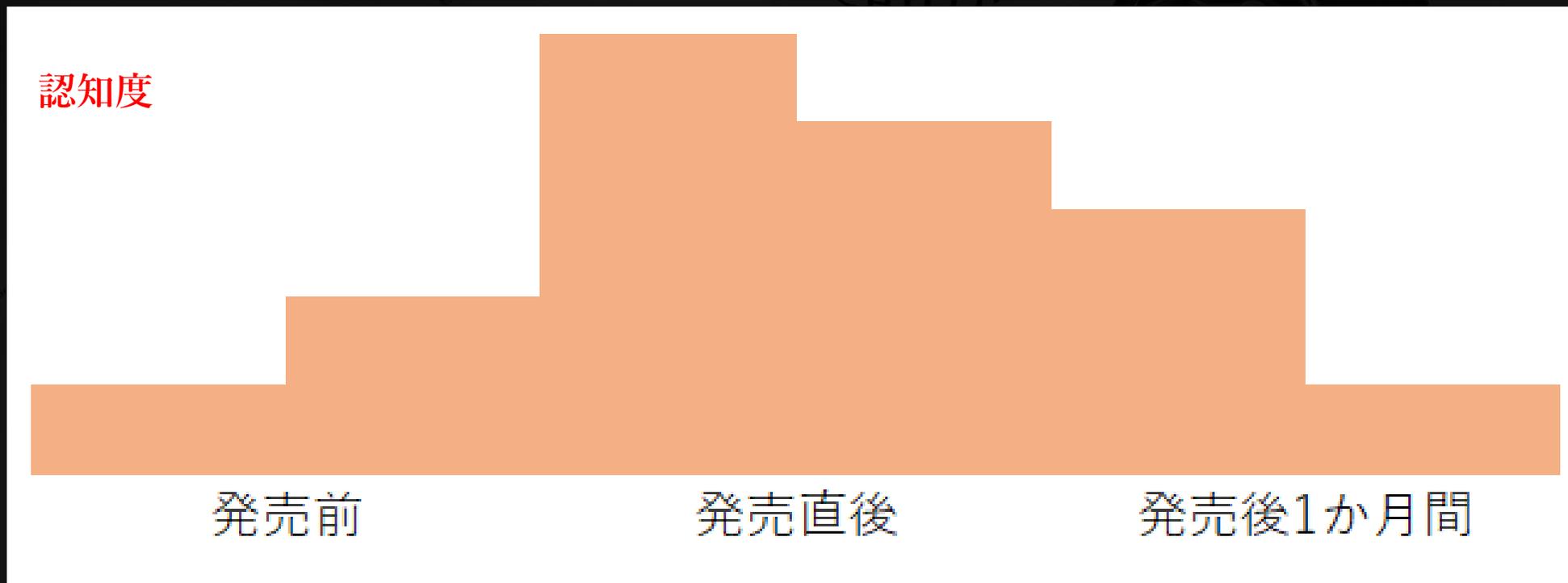
「一般インフルエンサーsurvey」
のご紹介

一般インフルエンサーsurvey

美容系インフルエンサーに商品の調査（survey）を依頼し、**忖度**の無い商品評価を得るためのアンケートを実施。
商品認知度の把握、製品開発、営業活動に繋げるための
リアルなデータを得ることが出来ます。

更に気に入った製品は再度購入したり、
任意でSNSで紹介されることもあり、PR投稿とは
異なる**生**の声 = **UGC**の生成も見込めます

<新商品・注力商品の販促の流れ>



公式メディアから発信
(HP、SNS、広告系メディア)
期待値UP

公式メディア
&
インフルエンサー発信
認知度UP

公式メディアコミュニケーション
&
インフルエンサー発信
新たな消費者にアプローチ

発売日だけでなく、発売前後で宣伝・コミュニケーションをとれる流れをつくる

「一般インフルエンサー**Survey**」では、一般的な調査サービスとは違い、普段SNSに様々な日用品を買ったり試したりした感想を発信しているインフルエンサー層にサーベイを行う事で

下記の**3**つの成果が期待できます

感度の高い方へのトライアルアプローチができる（見込み顧客獲得）

※一般の方より毎日アンテナを立てて生活し、商品に評価への**情熱**が強い

忖度のない商品評価を得られる（商品開発）

※ガチのほう为消费者の**好意度**がUPする

気に入った商品は、任意でSNSにレビュー拡散をしてくれる（景表法・薬事法対応不要）

※インフルエンサーは発信するネタに困っている

弊社は一般インフルエンサーに特化した、13期目のマーケティング支援会社です。

累計取引企業**200**社、施策商品**1,000**件以上、キャスティング**100,000**人の実績・ノウハウでご支援させていただきます。

- ・ P&G株式会社
- ・ ザボディショップジャパン株式会社
- ・ マルマンH&B株式会社
- ・ C Channel株式会社
- ・ コンビ株式会社
- ・ 株式会社リベルタ
- ・ 株式会社アクシージア
- ・ コスメテックスローランド株式会社
- ・ 株式会社クレア
- ・ 株式会社シズカニューヨーク
- ・ 株式会社かならぼ
- ・ 株式会社ミス・パリ
- ・ 株式会社アリミノ
- ・ 株式会社オージオ
- ・ 株式会社大広
- ・ スタージュ株式会社
- ・ レディーメイト株式会社
- ・ 株式会社ドクターケイ
- ・ 株式会社ハンズ
- ・ 株式会社ユイット
- ・ Remain in株式会社
- ・ 日華化学株式会社
- ・ 株式会社ハイサイド・コーポレーション
- ・ 新日本製薬株式会社
- ・ アンド・ナイン株式会社
- ・ UUUM株式会
- ・ 株式会社マガジンハウス
- ・ 統一超商東京マーケティング株式会社
- ・ 株式会社エリザベス
- ・ TBCグループ株式会社
- ・ インターコスメ株式会社
- ・ 株式会社ビービーラボラトリーズ
- ・ 株式会社多田
- ・ 株式会社イシュア
- ・ 株式会社Dr.高須英津子コスメ
- ・ 株式会社ウテナ
- ・ DASHING DIVA JAPAN株式会社
- ・ 株式会社ブリリアージュ
- ・ 株式会社黒龍堂
- ・ 株式会社アグレックス
- ・ 株式会社マートブル
- ・ ジェイピーエスラボ株式会社
- ・ ラボラトリーズ
- ・ 銀座ステファニー化粧品
- ・ ロゼット株式会社

プラン	一般インフルエンサー survey		一般インフルエンサー プロモーション	
目的	商品開発、営業活動に有効な、ユーザーのリアルな声を集める。		SNS上での認知、UGC獲得。	
対価	アンケート回答		SNS拡散	
SNS拡散	任意		必須	
PR表記	不要		必須	
薬事チェック	不要		付帯	御社
レビュータイプ	購入	モニター	モニター	
予算感	50万円～	～50万円	70万円～	50万円～

ご予算、目的、プランの強みに合わせてご提案します

事例の詳細が気になる方は
お気軽にお問い合わせください。



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