

ECモールの販促に役立つ マル秘施策・事例集

美容系商材をお持ちの企業様向け

こんなお悩みありませんか？

- ✔ 出店したものの、売上が上がらずに困っている
- ✔ そもそも商品が検索されない
- ✔ モール以外の対策ができていない



その悩み、弊社サービスで解決します

販促に役立つマル秘施策・事例をご紹介します

豊富な実績

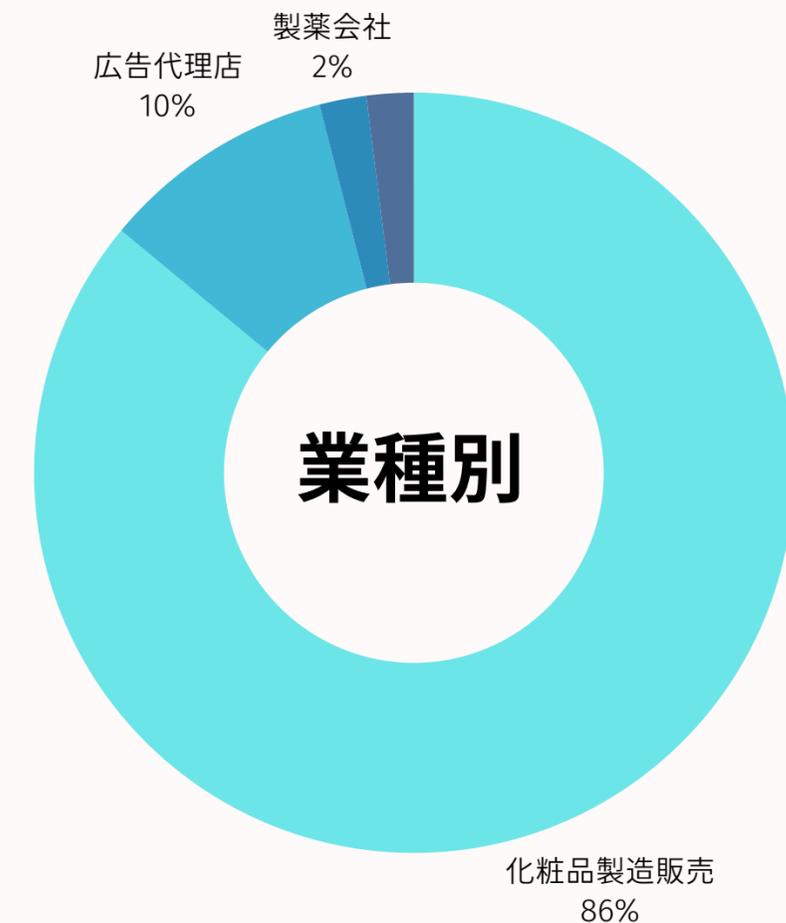
弊社は美容業界に特化し、14年間で延べ
250社以上、2,000件を超える販促施策を支援してまいりました。
お取引企業様は**化粧品メーカー・広告代理店が全体の96%**を占めており
美容領域における確かなノウハウを蓄積しております。

11月には、年に1度のAmazon、楽天の大型セール【ブラックフライデー】が
あります。

セールで売上を上げる企業には、共通の準備パターンがあります。

それは、「**1か月前に何を動かすか**」で決まります。

資料では、モールで成果を出す**マル秘施策**と、**事例**を紹介いたします。
これまでに解決してきた数多くの実績をもとに、貴社の販促活動に役立つ具体的な
ヒントをご覧ください。



① SEO（検索露出）対策で見つけてもらう

Amazonでは、直近の購入実績・購入率・外部流入が検索順位に影響。
ブラックフライデーで成果を上げている企業は、1か月前から販売速度を作っているのが共通点です。

経産省調査では、国内EC市場は26兆円（前年比+7.2%）。
モール競争が激化する中で、**セール前に売れている状態を作る**ことが上位表示の鍵です。

**ブラックフライデーは「当日」ではなく
「準備期間」で勝負が決まります**

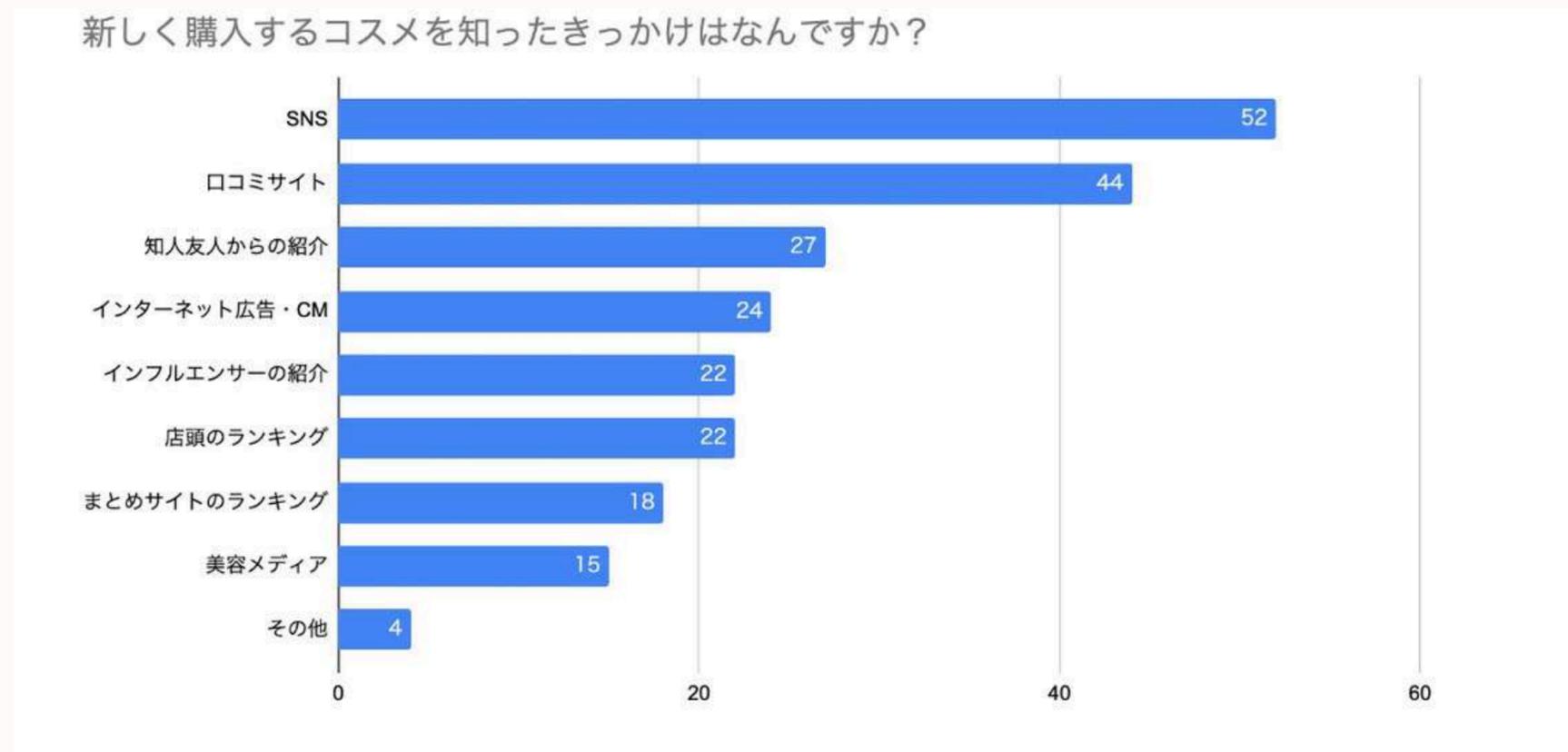
② SNSでの話題 & 人気の状態を作る

消費者が新しい商品を知るきっかけの52%はSNS、44%は口コミサイト。

SNSを利用する理由は、

- ・「人気な・流行している・話題の商品を知りたい」
- ・「リアルな声を知るため」という声が多いです。

消費者はSNS・美容メディアなど複数媒体で“**話題になっている商品**”を知り、リアルな声を重要視しながら情報収集→比較検討段階に移行しています。



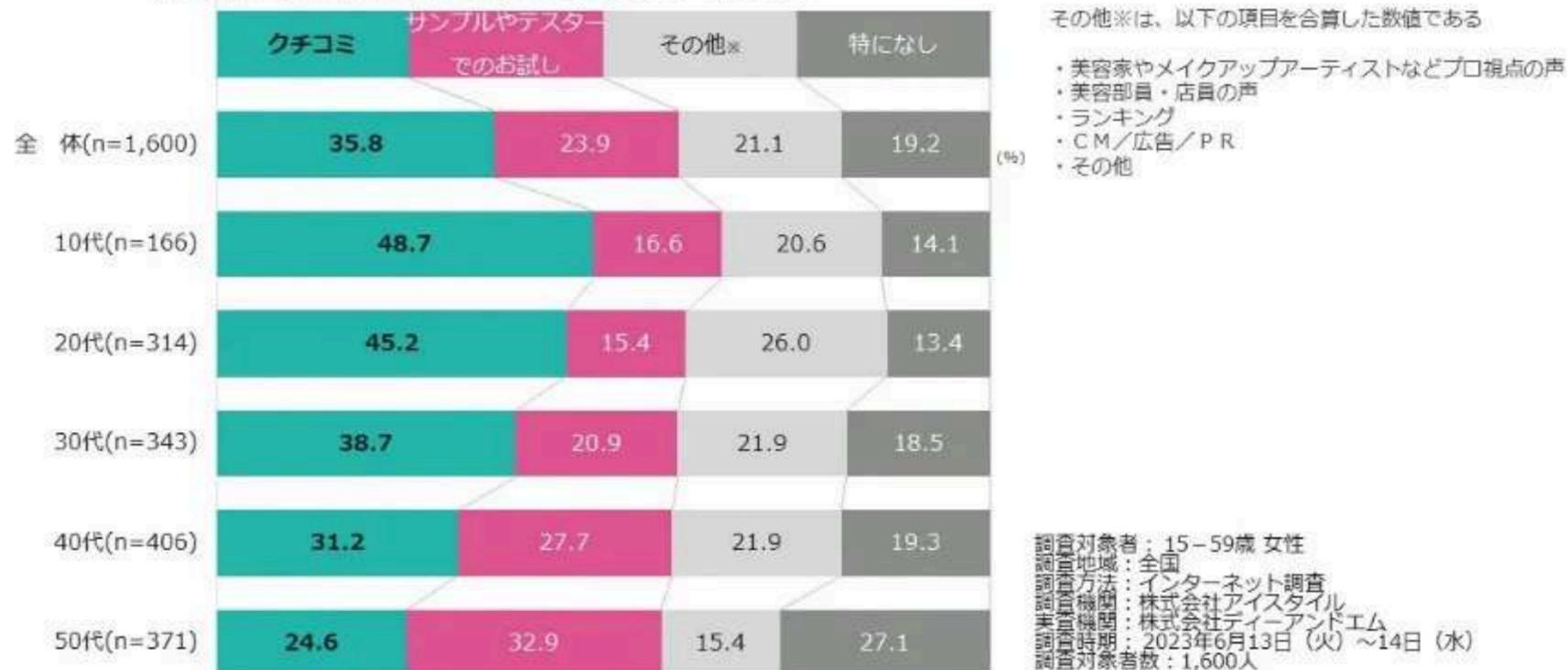
(出典：株式会社くるみ「モノシル」調べ (<https://monocil.jp/>)
20歳～59歳の女性対象 アンケート結果)

③ 購入時の“決め手”を作る

比較検討段階では、**実際に使った人の声「クチコミ」**が購買の決め手。
「サンプル・テスター」などリアルな試用体験を上回っています。
「比較」「不安」「決め手不足」を埋める**情報の質がCVRを左右**します。

化粧品の購入の決め手トップは「クチコミ」 「サンプル・テスター」などリアルな試用体験を上回る

Q.あなたが化粧品・美容関連商品（スキンケア・メイク・ボディケア・ヘアケア・サプリメント・美容家電など）の購入を迷っている時に、最終的な決め手・購入の後押しとなることの多い情報は、何ですか。あてはまるものをひとつだけお選びください。



(参考：株式会社アイスタイル 2023年調べ)

弊社はこの3つの軸を、ワンストップで支援

ECモールでの成果を出すためには、

- ①SEO（検索露出）対策で見つけてもらう
- ②SNSでの話題&人気の状態を作る
- ③購入時の“決め手”を作る

この3つの軸を **今すぐ設計することがカギ** 必要があります。



**弊社のサービスは、これらをすべて自然な流れで
実現できる仕組みです**

インフルエンサーを活用！

ECモールで成功した 企業様2選

導入事例①

会社名：S社様 ジャンル：スキンケア系

ECモールのセール期間に質の高いUGC醸成に成功、競合製品を上回る結果に



施策前

今までマス向けの施策のみ実施していたが、市場の状況的にもSNSやインフルエンサー周りを強化していった方が良いが口コミ系は初めてなので、まずはレビューを増やしモールのセールを盛り上げたい。



実施内容

弊社のインフルエンサーが、実際にモールで商品を購入して使用、アンケートに回答。
SNS・美容メディアに、**任意の自然な口コミが波及**していき**UGCが生成**された。



結果

モールの**カテゴリ売り上げ2位**を達成。競合製品を追い越した結果となり**営業担当が実績として活用**できるため非常に社内の評価が高かった。
クチコミサイトのランキングも2位に上がりこれまで自社で行ってきたCPよりも明らかに盛り上がった。

導入事例②

会社名：K社様 ジャンル：メンズメイク

モールで販売実績を作り、**UGCも獲得**してキーワードが**上位表示**されるように。



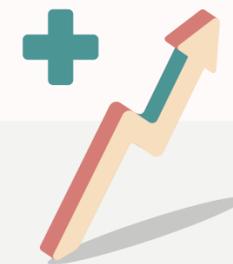
施策前

新製品で口コミ施策を行いたく、付き合いのある会社にPRを依頼予定。しかし、急遽「インフルエンサーが集まらない」という話になり、緊急で施策を実施できる会社を探している。メンズ向け新製品3種で、まずは販売実績を作りたい。



実施内容

弊社のインフルエンサーキャスティングを使い、**質の高い情報拡散**を行った。実際に商品購入するため、**アルゴリズムに好影響**を与えた。



結果

各商品の**販売実績**を作ることに成功。キーワード検索の際に上位に表示されるようになった。また、SNS上での口コミが増えたことで、消費者が商品を検索した時に**参考となる情報**を増やすことができた。

成果を出したサービスとは

“本音の声”が、購買を動かす

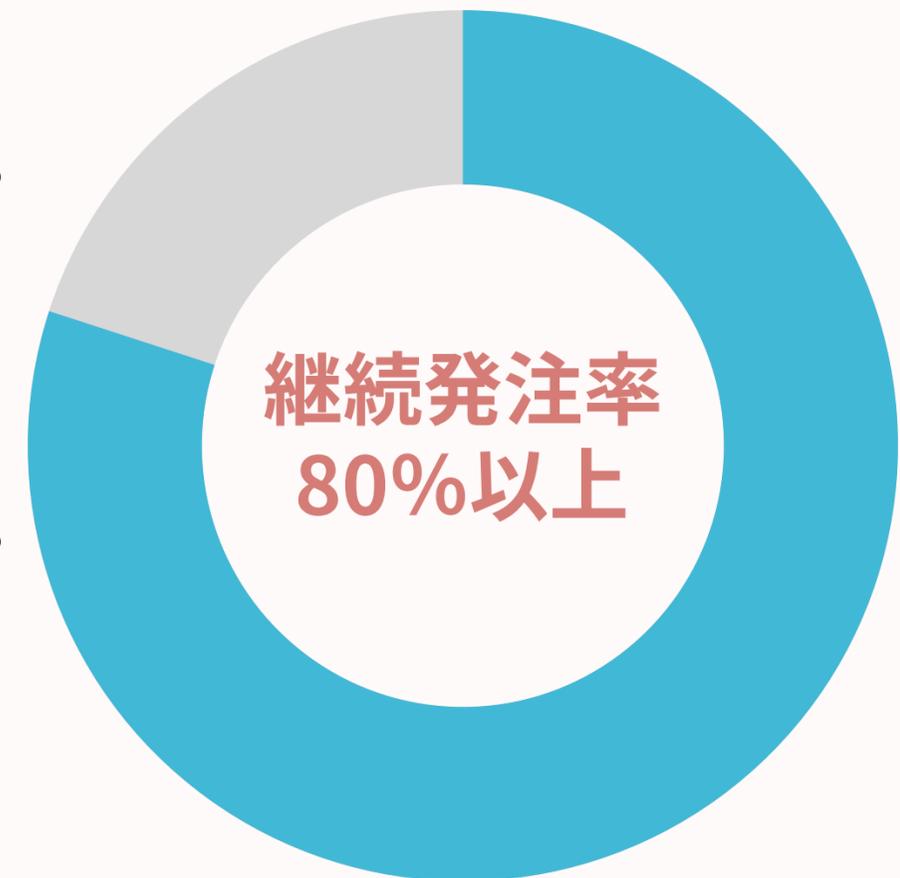
インフルエンサーキャスティングサービス「Survey」

弊社が抱える**5,000名**の**美容好きインフルエンサー**が、興味を持った商品を自ら**購入・使用し、アンケートに回答**。御社の商品をリアルな視点で評価します。

そのうえで**「本当に気に入った商品」だけを任意で発信**するため広がるのは熱量の高い本音の声です。
だからこそ**PR表記は不要**。
まるで友人からのおすすめのように、信頼される投稿が自然に拡散していきます。

さらに、**10年以上**にわたり積み重ねてきた支援事例をもとに成果につながる**「外さない運用」**をご提供。
弁護士監修・消費者庁確認済みの安心体制を整えているため、法令面でも安心してご利用いただけます。

御社の商品が、多くのファンに愛されるきっかけをつくる——
そのお手伝いをさせていただきます。



Surveyのメリット

Point01

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

Point02

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

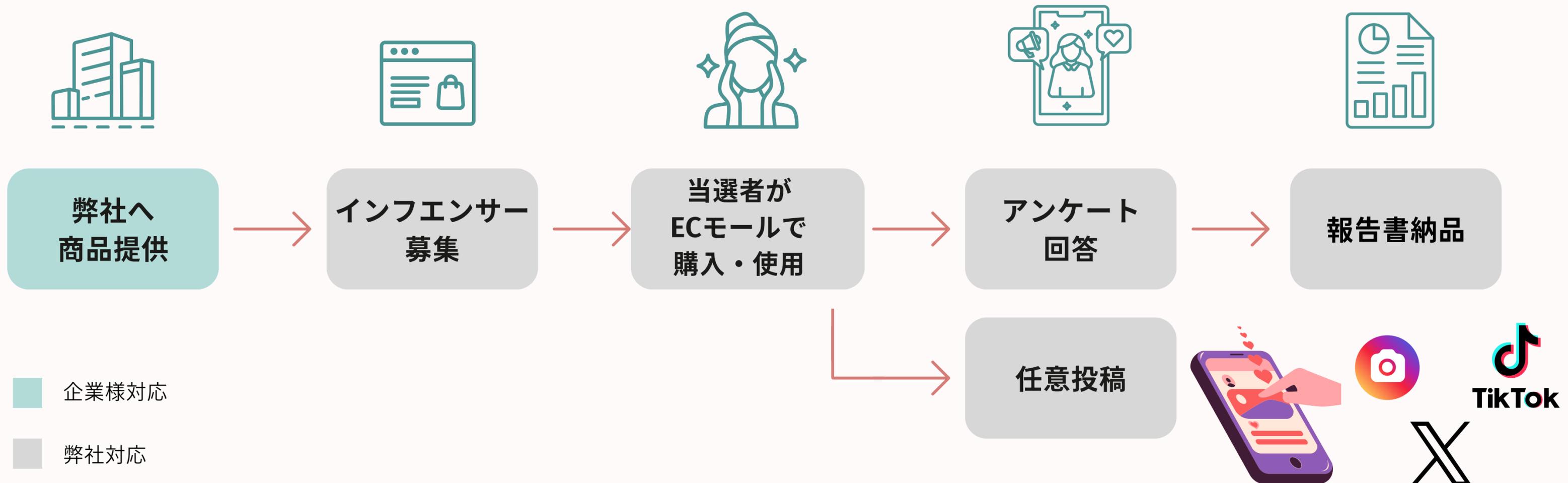
Point03

気に入った商品は、任意で拡散をしてくれる（PR表記不要）

※インフルエンサーは発信するネタに困っている

サービス提供の流れ

貴社の工数は、弊社への最初の商品提供のみです。その後は弊社が**一括運用**いたします。
実際にインフルエンサーが貴社の商品を**購入・使用し、アンケートに回答**。任意でSNSや美容メディアに投稿してくれるため、PR表記のない、**消費者目線のリアルな口コミ**が自然に広がります。
これにより、外部での話題化とモール内販売実績が連動し、「検索で見つかる」→「比較で勝つ」→「迷わず買われる」導線を作ることが可能です。



Surveyとギフトティングとの違い

他社サービスでは得られない“**本音のレビュー**”と“**安心の体制**”が強みです。

比較表	Survey	一般的なキャストティング企業
消費者への伝わり方	◎ 宣伝ではない消費者の口コミ	△ 宣伝（PR表記あり）のインフルエンサー口コミ
レビュー内容の質	◎ 忖度のないリアルなレビュー投稿	△ どこでも見かける似たようなべた褒め投稿
炎上リスク	◎ 安全なプロモーションが可能 (弁護士監修・消費者庁への確認済み)	△ PR表記がないとステマと見なされ、炎上リスクあり

よくある質問

Q：実際にどれくらいの拡散効果がありますか？

A：平均して90%以上の拡散率を達成し、2~2.5記事が掲載される実績があります。
これにより、多角的な視点から商品やサービスが紹介され、より多くの人々に情報が届きます。

Q：このサービスは法的に安全ですか？

A：はい。当サービスは消費者庁や顧問弁護士の監修を受けた安全なプロモーション手法を採用しています。
これにより、法務リスクを回避し、安心してご利用いただけます。

Q：成果報酬型のサービスではないのですか？

A：固定型の料金体系です。
高い拡散率や実績をもって、確実な価値を提供しています。
成果報酬型の柔軟性はありませんが、その分、透明性の高いプロモーションを保証します。

Q：インフルエンサーの選定はどのように行われますか？

A：商品やサービスの特性、ターゲットオーディエンスのニーズに基づき、経験豊富なスタッフが最適なインフルエンサーを選定します。
クライアントの要望を反映した精密な選定を行い、最大の効果を引き出します。

Q：なぜPR表記が不要なのでしょう？

A：インフルエンサーのSNS投稿は「任意」となっています。
「PR表記の上で商品紹介をSNSに投稿する」ことを義務づけたマーケティングとは異なります。
購入者のレビューを基にした自然な口コミを活用するため、PR表記を省くことができます。
フォロワーが投稿を広告と認識せず、信頼感を持って情報を受け取ることができます。

お気軽にご相談ください



無料相談会を予約する

株式会社スリーツープロダクツ

〒106-0032 東京都港区六本木7-21-24 THE MODULE roppongi 3F

☎ [03-5775-5624](tel:03-5775-5624) (平日9時～18時)

✉ mk@32products.com

🌐 <https://32products.com/landing/survey01/>