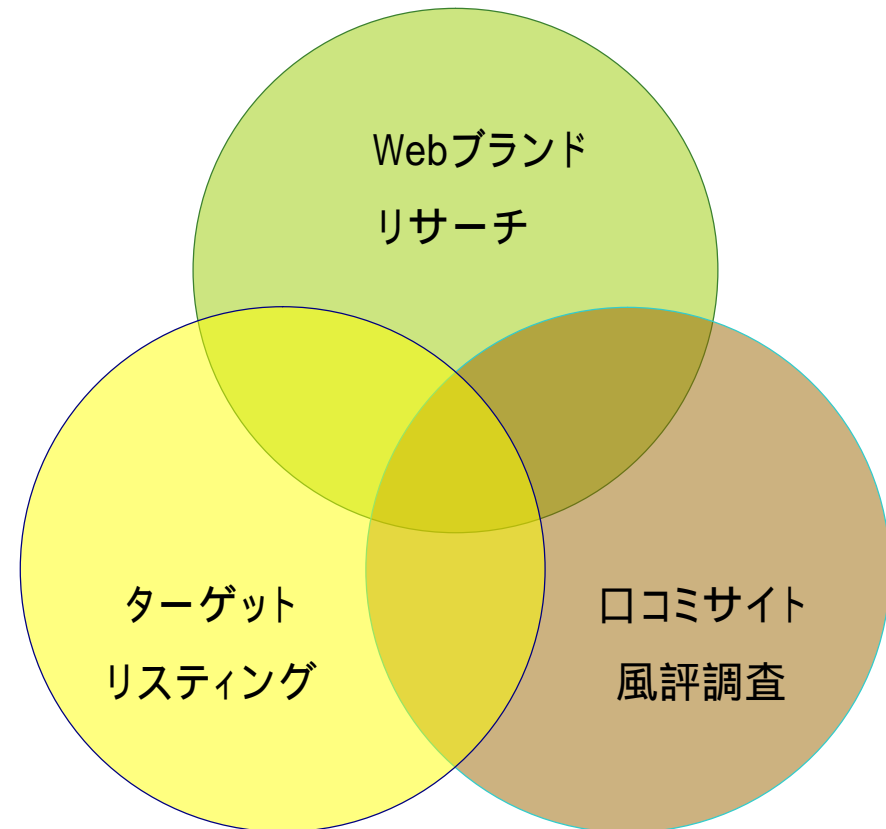

Webを利用した マーケティング企画のご案内

ブランドリサーチ・リスティング

株式会社ステップアップ

ブランドリサーチ・リスティング

- 流通ルート、販売方法の多様化によるルート監視
- Webの複雑性により、システム監視の限界をフォローするため、人員を配して作業します
- 販売促進データ構築
- 大規模システムや部署導入のためのテストリサーチ
- ブランドイメージ監視による顧客満足度の維持



Webブランドリサーチ

- ・ Webを用いてマーケティングリサーチを行い、企業活動に関するリスクを軽減し、的確な判断材料を提供します。

事前調査

Web上の大規模なマーケットからターゲットとする情報を取得するために、人の手と目を基本として独自の手法で情報の取捨選択を行うことで、自動ツールの苦手とする文脈を意識したアプローチを可能にします。

ネットモール

Yahooショッピング

楽天市場

商品比較サイト

価格コム

検索サイト

Yahoo

Google

販売店情報の取得

キーワード(商品名等)検索を、対象とするサイトで行い取り扱いのある店舗のリストを作成して市場の規模を測ります。

店舗情報に付随した住所、TEL、FAX、メールアドレス、他の詳細情報を取得することで直接アプローチを行うためのデータ作成にも対応いたします。

ターゲット情報の取得

リスト化した対象店舗から対象となる商品について調査します。

あわせて定期的に販売店情報を更新することで新規取り扱い店舗の動向を調査します。

継続して調査を行い、動向を追うことで効果を高めま

導入事例

・導入例1 A社(メーカー) 自社商品の販売価格を調べたい

定価で販売する実店舗と、安売り通販サイトやオークションサイトの価格差に悩むA社の価格調査を実施

Webを活用し、販売店リストを作成、さらに指定商品の販売価格別を取得し集計を行うことにより、安売り店舗の実態把握に成功

さらに購入調査(覆面調査)を実施し、商品の状態やロットNo等を報告することで、流通ルートの特定や品質チェック等にも役立っております

自社商品を取り扱っている通販サイトを
キーワード検索やショッピングモール等より抽出

調査対象を5種類ほどに絞っていただき
会社情報と商品の販売価格の一覧を作成

毎週特定の日時に価格推移を調査

・導入例2 B社(メーカー) 競合他社の商品と自社商品の割引率を比較したい

自社の商品が競合他社より安く売られている印象のあるB社の実態調査を実施

Webを活用し、販売店リストを作成、自社と競合他社の価格を取得・集計

B社の販売促進活動の資料のひとつとして利用いただいております。

「楽天ショップ」「Yahoo!ショッピング」に限定し
自社商品を取り扱っているショップを抽出

販売店の情報一覧を作成

自社商品の販売価格と他社商品の販売価格を調査
「セール品」「特価」を除く通常価格を目視で確認

データ収集後に割引率を算出して納品

ターゲットリスティング

- ・ マスマーケではなく、関連キーワードやカテゴリでターゲットを絞り、より高いパフォーマンスを実現するためのリストをご提供いたします。

事前調査

どのような情報が必要か伺い、内容に即したキーワードやカテゴリを選択し、ヒット数(概算)をご報告します。
サイトを指定していただくことも可能です。

ネットモール

Yahooショッピング
楽天市場

商品比較サイト

価格コム
各種協会・団体など
チームマイナス6%

各種展示会など

各種就職サイト、求人サイト

検索サイト

Yahoo
Google

ターゲット情報の取得

事前調査の結果を元にインターネット、キーワード、カテゴリに沿った法人情報を手作業で検索し取得します。

作業は手作業で行うため、多様な条件、フォーマットに対応しております。

個人名、個人情報に関する情報は提供しておりません。

リストデータのクリーニング

リスト化したデータの重複や不備を削除、修正した後、納品となります。

データの形式はExcel、Access、CSV等に対応

納品はすべての作業終了後、または週ごと、月ごとでの納品も可能です

導入事例

・ 導入例1 C協会(業界団体) 新規加盟企業獲得のリスト作成とDM発送

加盟企業の新規登録が伸び悩むC協会の
新たなアプローチ先リスト作成を実施

Webを活用し、関連業種をリストアップし、DMを発送

住所不備等の理由で返送されてきたDMをチェックし、
不着理由を考慮したデータのクリーニングを実施
(所在地等の修正、補完を再度webを用いて行う)

社名、所在地、TEL、FAX、E-mail、URL等を収集
1ヶ月の作業期間で2万件ほどのデータを作成

重複等を精査し納品

そのデータを元に協会の案内や加盟ご案内のDMを発送

返送された不着の所在地の修正、再発送

・ 導入例2 D社(広告代理店) 展示会への出展募集とアンケートを集計

同社が運営している展示会への出展募集

Webを活用し、関連する別の展示会に出展している企業・
団体、関連業界のリストをまとめ、アプローチリストを作成

展示会終了後はアンケートの集計も請け負い、出展社や
来場者の動向を把握し、次回開催時の資料として役立つ
ております。

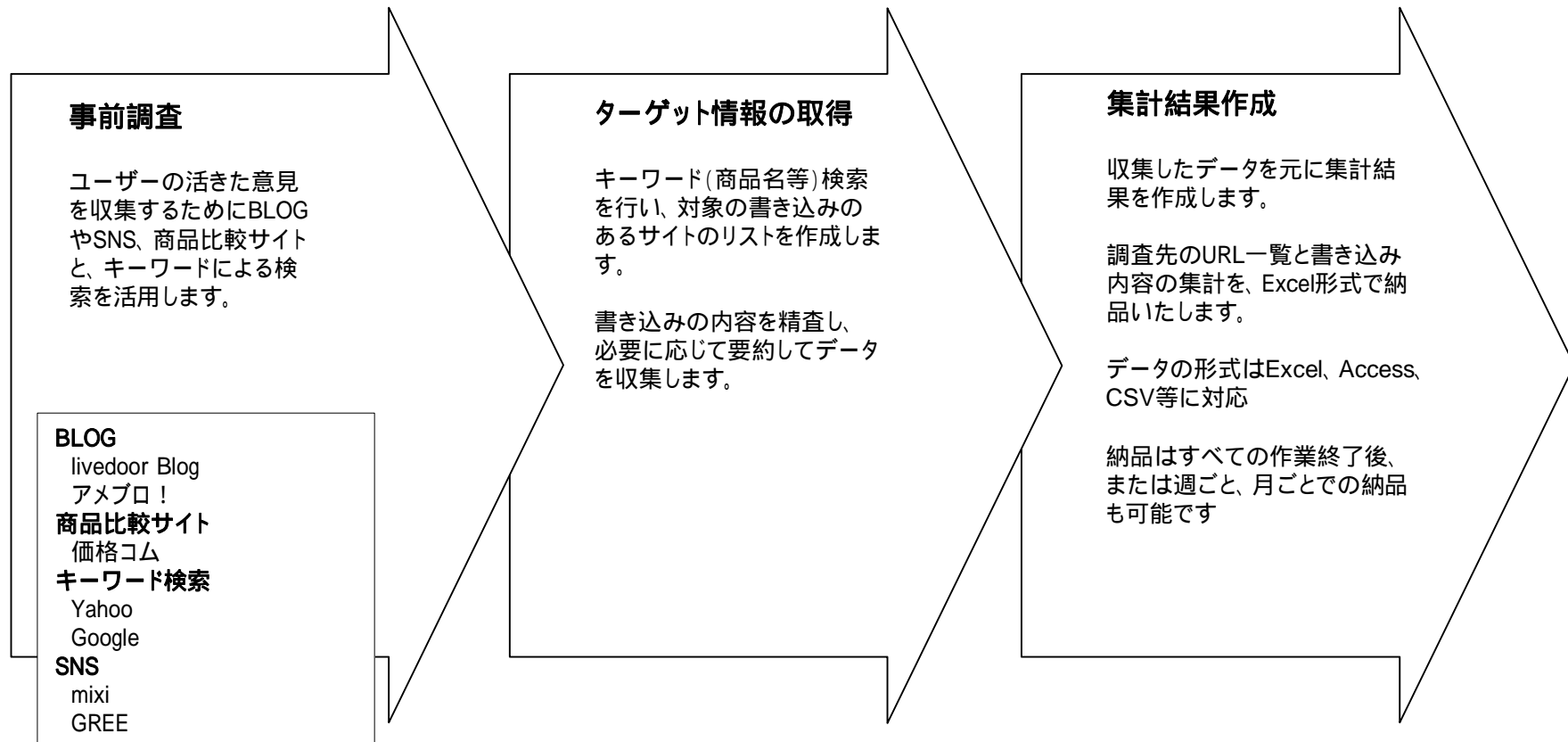
関連のある分野のHPの過去出展社一覧や、
キーワード検索にて会社概要をリストアップ

社名、所在地、TEL、FAX、E-mail、URL、企業概要を収集し、
独自のデータベースとして蓄積

データベースを元にDM発送やFAXDM、
テレマーケティングにて募集を実施

風評調査

- ・ ネットメディアを活用し、ブログやSNSより消費者のニーズ・ウォンツを探しだします。



導入事例

導入例1 E社(メーカー) 商品の支持層や心象を調査

コスト的に大規模なマーケティングを継続して実施できないことから、webを利用して、現在の商品支持層や心象を調査を実施

調査結果を次回の商品開発の資料に利用しております。

該当商品について書き込みをしている
サイトのリストをキーワード検索により作成

書き込んだ人の性別や
推測される年代と内容をリスト化

書き込み内容の要約をグラフ等で集計