



BUPPAN Webinar

2019/02

第一部

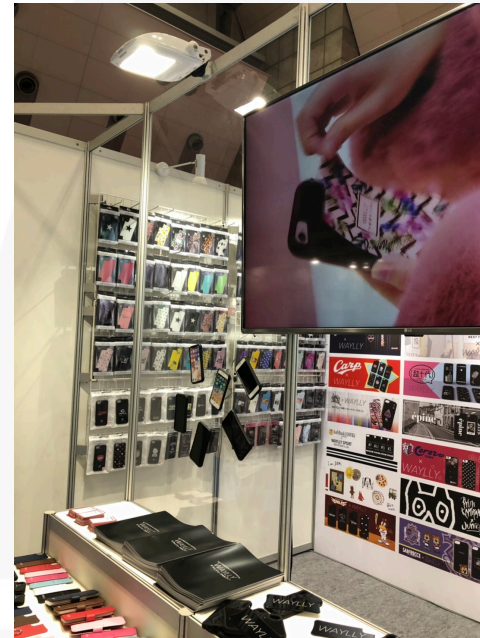
実録！新商品
ローンチ戦略

ビジネスサイボーグ

山本 智也

今日から東京ビックサイトで展示会出店しています。

- 東京インターナショナルギフトショー（2019年2月12日～15日 出店中！）



※2月27日～3月1日には、ライブエンターテイメントEXPOで展示会に出店予定。

プレスリリース

• 2018年12月14日リリース

PR TIMES

プレスリリース・ニュースリリース配信サービスのPR TIMES

Top | テクノロジー | モバイル | アプリ | エンタメ | ビューティー | ファッション | ライフスタイル | ビジネス | グルメ | スポーツ

生まれ変わった壁にくつつく大人気スマホケースブランド【WAYLLY】の新コンセプトは【#私は自ら気まぐれる】。2019年2月一般販売開始に向けて先行割引予約を開始！！

SNSやメディアで話題沸騰の【WAYLLY】が新たに生まれ変わります!!これまでブラックとホワイトのイメージが強かったWAYLLYですが、カラバリ、デザイン、更には形状まで一新!!

株式会社ケースオクロック

🕒 2018年12月14日 12時00分



2017年9月から一般販売が開始され、instagramを中心に各SNSで話題となり、メディアにも取り上げられ人気が発したスマホケース【WAYLLY】。ナノレベルの特殊な吸盤シートが表面に搭載されており、平らな壁にはどこでもくつつく次世代スマホケース。自撮りや動画撮影、動画鑑賞やキッチンシーンなど使い方は自分次第。これまでファッションブランド、モデル、アーティスト、メディアなど様々なコラボレーションを実現してきました。そして販売開始から1年が経過し、新たにプロダクトデザインを投入し大幅に進化します!!

▲新作PV #私は自ら気まぐれる▲

• 2019年2月12日リリース

世界初! 「くつつく」×「着せ替え」×「耐衝撃」の新たな3トレンドを備えた次世代スマホケース『WAYLLY』の最新型がついに一般販売開始!

SNSで話題の“くつつく”スマホケース『WAYLLY』の最新型が2/12(火)から一般販売開始!

株式会社ケースオクロック

🕒 2019年2月12日 11時12分



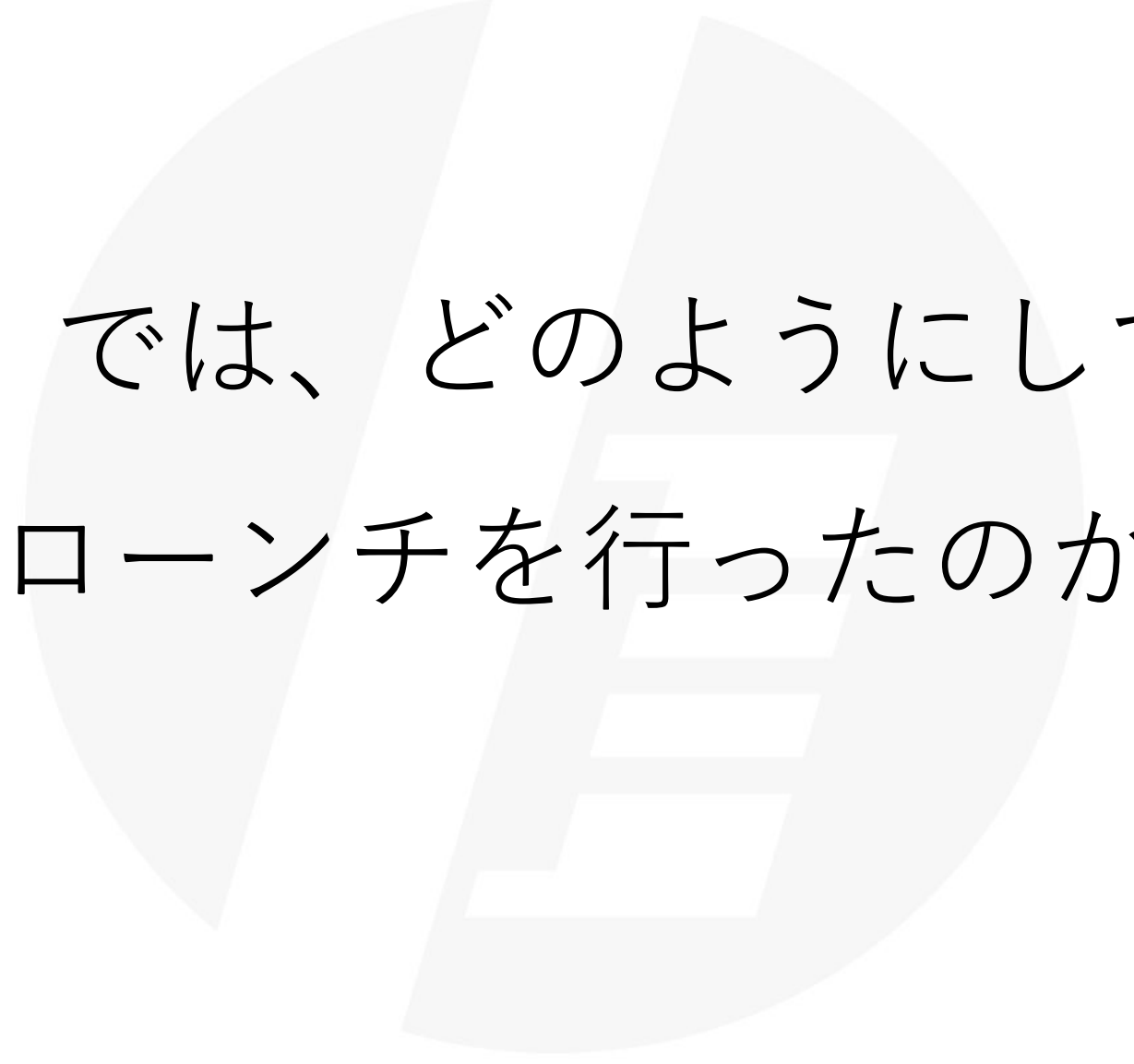
壁に“くつつく”スマホケースという業界初の試みがinstagramを中心に各SNSで話題になり人気が発した『WAYLLY』。これまでファッションブランド、モデル、アーティスト、メディアなど様々なコラボレーションを実現してきました!そして販売開始から1年が経過し、今回新たなプロダクトデザインで最新型を発表!“くつつく”機能に加え、“着せ替え”と“耐衝撃”というスマホケース業界では世界初の3トレンドを備えたスマホケースが誕生! 新型『WAYLLY』の一般販売は2/12(火)より開始です!



楽天ランキング総ナメにした商品ローンチ戦略について

まずは、こちらのランキング実績をご覧ください。

- [その1：ランキング画像](#)
- [その2：ランキング画像](#)



では、どのようにして
ローンチを行ったのか？

2月1日の販売開始に向けて何を行ったのか？

そもそもどういうキャンペーンを開催したのか？

キャンペーン内容：

<http://waylly.net/senkou/>

2月1日（金） 10:00 ～ 2月2日（土） 09:59まで 先着200名様

「WAYLLY+ドレスサー+手帳型ケース」1,900円相当プレゼント！

2月2日（土） 10:00 ～ 2月3日（日） 09:59まで 先着200名様

「WAYLLY+ドレスサー+カードケース」1,598円相当プレゼント！

2月3日（日） 10:00 ～ 2月4日（月） 09:59まで 先着200名様

「WAYLLY+ドレスサー+リングケース」1,598円相当プレゼント！

この3日間でランキングを独占することが目的。

3日間楽天リアルタイムランキングを独占することができた。

※結果：問い合わせがあり「○○○○！」で特集が決まった。

こういうオファーが・・・

ここに、〇〇〇〇！からのオファー内容を・・・

番組内容のご案内

番組概要

- ▽ 番組タイトル [REDACTED]
- ▽ ローカル枠（近畿広域圏及び広島県） 情報番組
- ▽ 放送日時：2019年2月16日（土）
午前9時25分～11時25分/生放送
- ▽ [REDACTED]
- ▽ [REDACTED]
- ▽ レギュラー出演：一般主婦&独身女性 15名（通称「モニター隊」）
- ▽ チーフプロデューサー（番組責任者）： [REDACTED]

番組内容

「“関西のおばちゃん” 目線で、世の中のあれやこれやを見てみよう！」
という情報バラエティ番組。

提供希望商品

- ・WAYLLY（インサートでたくさんの種類を見せたいと思っております）

では、何をやったのか？

こちらの[シート](#)を御覧ください。

事前の先行告知

- Yahoo/自社モールの購入者データ 18,000件
- LINE@ 登録者 21万人（有効友達登録数 62,000人）
- 楽天市場内のメルマガ 有効者数4,000人くらい？
- インスタグラムでの告知
- Twitterでの告知 / 広告も（エンゲージメント広告）

これらのラインに向けて告知を行った。

先行予約ページで申し込み

先行予約をLINE@を活用して行った

2019.2.1 先行発売

新型 WAYLLY

先行予約受付中！

世界初！

スマホケース業界の新たな3トレンド

くっつく × 着せ替え × 耐衝撃

2018年 女性向けスマホアクセサリー部門 第1位
2018年 女性向けスマホアクセサリー部門 第1位



気分にあわせて携帯も自由に着せ替え♥

LINE@の登録者数

日時	友だち追加数 (前日比)	有効友だち数 (前日比)	ターゲットリーチ [?] (前日比)	ブロック・友だち解除数 (前日比)
2019-01-31	3541 +431	3486 +412	3485 +412	55 +19
2019-01-30	3110 +277	3074 +270	3073 +270	36 +7
2019-01-29	2833 +299	2804 +294	2803 +294	29 +5
2019-01-28	2534 +709	2510 +705	2509 +704	24 +4
2019-01-27	1825 +1824	1805 +1804	1805 +1804	20 +20

アクセス数について

	Yahoo/Base	LINE@
2019年1月27日	1276	7324
2019年1月28日	433	2172
2019年1月29日	162	192
2019年1月30日	677	221
2019年1月31日	610	272
合計	3158	10181

メール配信文面とスケジュール公開

ここから[確認](#)ができます。

A	B	C	D	E	F	G	H
日付	曜日	役割	内容	配信時間	旧LINE文章：	旧LINE文章：	山本チ
1/25/2019	金	ティザー	明後日から先行	10時	池田送信予約完了		
1/26/2019	土	ティザー	明日から先行販	10時	池田送信予約完了		
1/27/2019	日	先行予約開始	先行予約受付開	10時 / 18時	池田送信予約完了	池田送信予約完了	
1/28/2019	月	先行予約後押し	かなりの数の申	10時	池田送信予約完了		
1/29/2019	火	↓	【急遽決定】3	10時	池田送信予約完了		
1/30/2019	水	↓	明日で先行予約	10時	池田送信予約完了		
1/31/2019	木	↓	今日で先行予約	10時 / 18時	池田送信予約完了	池田送信予約完了	
2/1/2019	金	先行販売開始	開始しました！	10時	池田送信予約完了		
2/2/2019	土	先行販売開始	↓	10時			
2/3/2019	日	先行販売開始	↓	10時/18時			
2/4/2019	月	先行販売開始	↓	9時			
2/5/2019	火	一般販売キャン					
2/6/2019	水	一般販売キャン					
2/7/2019	木	一般販売キャン					
2/8/2019	金	一般販売キャン					
2/9/2019	土	一般販売キャン					
2/10/2019	日	一般販売キャン					
2/11/2019	月	一般販売キャン					
2/12/2019	火	一般販売キ開始					

先行案内ページを公開

参考サイト ▶ [リンク先](#)

※2月1日のサイトをお見せします。

※流行っている感の演出：

[その1](#)

[その2](#)

LINEのCPF広告



全タイムラインユーザーに露出

見出しとイメージをクリックした場合は友だち追加の確認pop-up

友だち追加済み*

追加済みのアカウントであることを表示

*友だち追加済みのユーザーには追加済みのイメージが表示されます。



WAYLLY

友だち追加で

20%OFF!!

+手帳型ケースプレゼント!!



WAYLLY



WAYLLY



love

WAYLLY
TROPICAL

WAYLLY

WAYLLY

LINE CPF広告配信結果

配信結果のご報告でございます。

表示回数	友だち登録数	友だち登録率	友達登録単価	費用
1,267,303	2,520	0.20%	¥55	¥139,530

では、ここから何名が買ったのか？

予想してみてください。

結果発表

日付	個数
2月1日	約800個
2月2日	約600個
2月3日~4日	約1200個

結局のところ・・・商品ローンチの目的

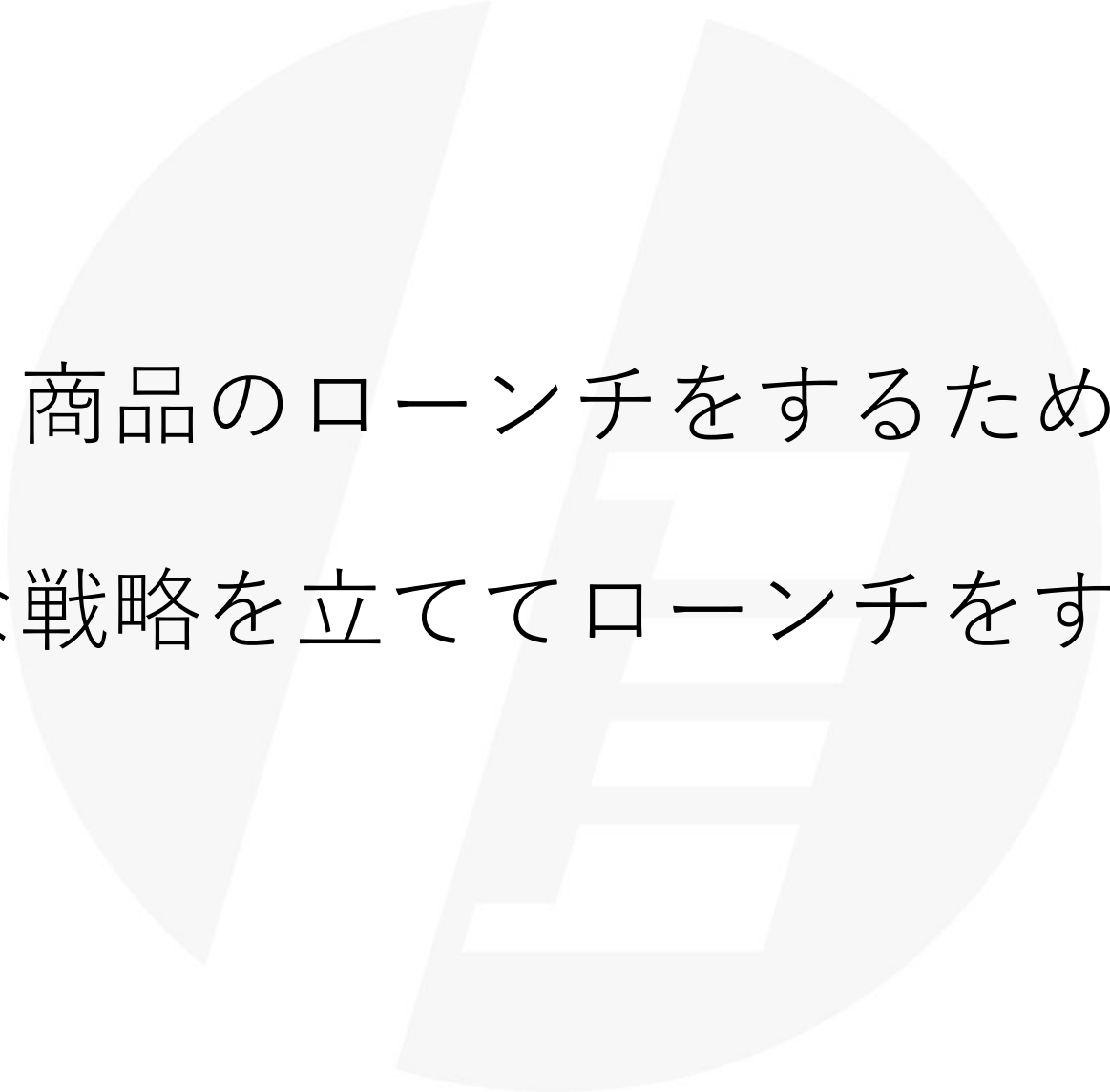
先着200名様と謳うことで、販売開始直後に注文が殺到

↓

リアルタイムランキングを1位を獲得

※エビデンス画像をゲットできた！

ロングテールで売れる商品へ。



つまり商品のローンチをするためには、
綿密な戦略を立ててローンチをすべき。

化粧品をローンチするまでのサンプル事例を紹介。

※とある有名なインスグラマーにプレゼンした。

戦略立ててプロダクト設計をしていくこと

〇月に〇をリリースするために布石を打っていく ⊖ ロンチ日からのカウントダウン ⊖ 映画と同じ

本を売る(ファン作り) ⊖ ファンへの商品開発のフローを共有 ⊖ 体験を共有 ⊖ 商品をリリースする前から買いたい衝動にさせておく

売るための人脈作り ⊖ 売上増大戦略(初日限定) ⊖ 爆発的な売上 ⊖ 話題性/ランキング獲得 ⊖ 口コミ広まる

意図的な口コミ書き込み増やす ⊖ 満足度アップ戦略 ⊖ コミュニティの形成

リアルに出会える場所の提案 ⊖ オンラインサロンに入っている人のみ(月額) ⊖ 合宿(バックエンド)

いつになっても憧れの存在:ファン可(人間力) ⊖ 何をリリースしてもすぐに反応が出る ⊖ 広告代理店から引っ張りだこ

引っ張りだこでも受けない ⊖ 案件精査 ⊖ 価格高騰 ⊖ 希少価値生まれる ⊖ 圧倒的なブランディング

商品ローンチまとめ

- ・ 流行っている感を演出することで流行を意図的に作ることができる。
- ・ お祭り感の演出。
- ・ 買ってくださいではなく、買わないといけない雰囲気を作っていく。

※巻き込む対象数が大きければ大きいほど話題性が高まる