

BUPPAN Webinar

2019/09

第2部

高単価・高付加価値の
ヒット商品を作る
マーケティング事例

ビジネスサイボーグ

山本 智也

現在、WAYLLYというスマホケースを販売中。



• <https://waylly.com/>

販売から2年：累計販売個数50万個突破

2nd 50%OFF CAMPAIGN
2019年9月1日をもちましてWAYLLY販売開始から
2周年を迎える事が出来ました。日頃のご愛顧に感謝し
この度50%OFFキャンペーンを開催させていただきます!!

ANNIVERSARY

9/5 9/6 9/7
(THU) (FRI) (SAT)



※50%OFF 期間は各日 am10:00～翌 am9:59 です。

2周年記念キャンペーン価格

~~¥2,980~~ 50% OFF

¥1,490



BUPPAN Webinar 2019年 9月

第2部 目次

- WAYLLYのこれまでの軌跡
- BtoBの開拓方法／BtoC戦略
- コラボ案件の取り方
- ブランディングとは？ その魅せ方。
- WAYLLYの今後の展開について

注意点

BtoBを使う前提での価格付けと、BtoCに向けた金額で、全く組むマーケティング手法が異なるので注意。

BtoC商品としても、モール攻略をしやすい価格帯での戦略と、外部広告中心の販売戦略とでは全く戦い方が異なるので、注意が必要。

WAYLLYのこれまでの軌跡紹介

- [クラウドファンディング](#)で商品をお披露目
- 東京インターナショナルギフトショー出展
- BtoB戦略 / BtoC戦略
- マスメディア戦略 ([プレスリリース](#))
- コラボ案件
- 広告を強化

※この繰り返し

BtoB開拓について

とにかく展示会に出展。

(商社選びも、もちろん重要)

あとは、WEB上での流行っているを演出

1. 営業マンと相手先が打ち合わせ。数量確定
- ↓
2. 生産チームにパスする。

BtoC戦略

主要モールを抑える。

楽天市場

Amazon

Yahoo shopping

自社モール (BASE)

CROOZ

などなど

コラボ案件

とにかく展示会で名刺交換・ナンパ。
ライブエンターテイメントEXPOなど。

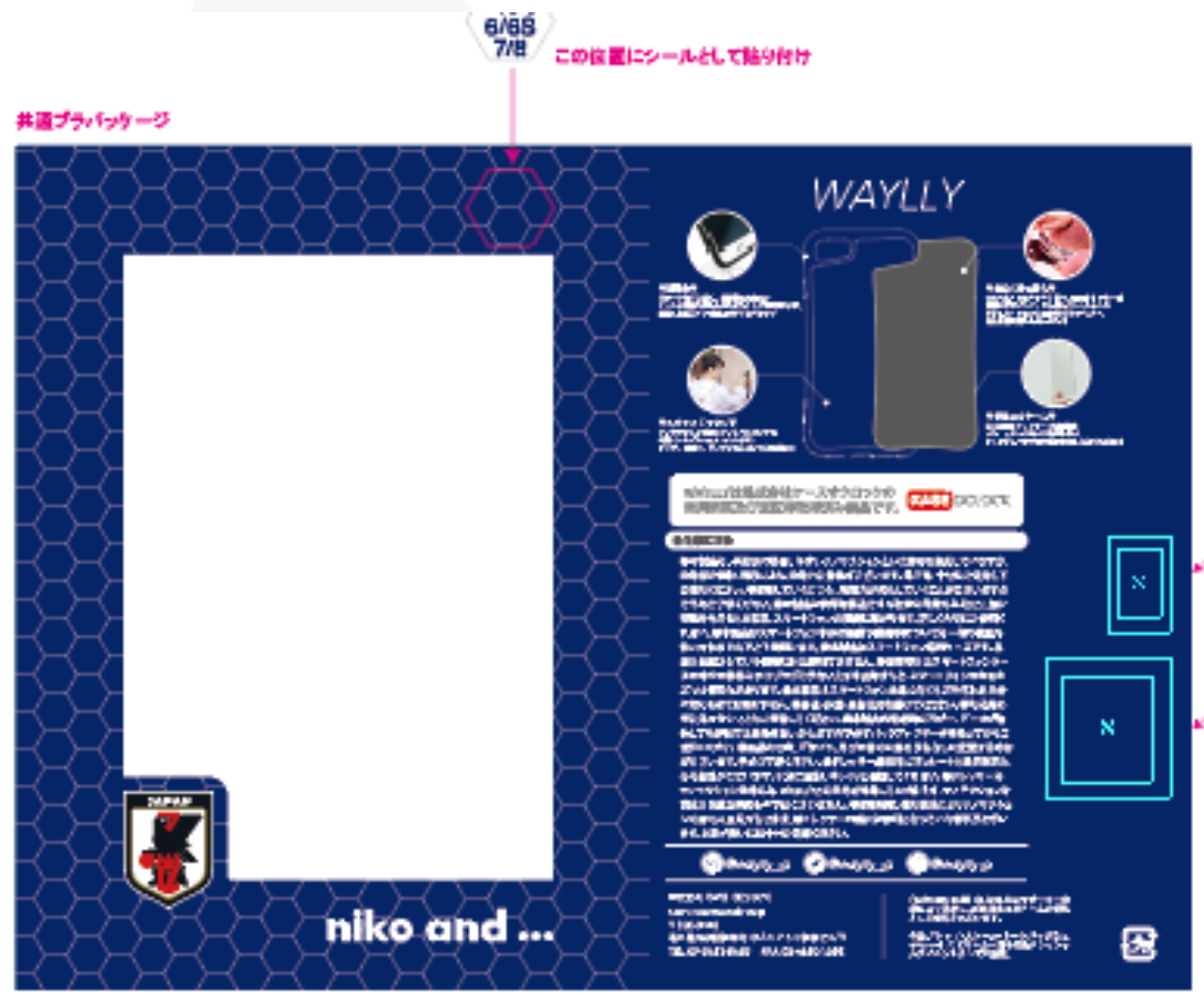
※プレゼン資料：商品カタログ（参考） [開く](#)

1. 営業マンと相手先が打ち合わせ。
企画確定
- ↓
2. 生産チームにパスする。

控えているコラボ案件（ライセンス系含む）



控えているコラボ案件（ライセンス系含む）



コラボのとり方の極意

1. 展示会でのナンパ
2. メイクさん・衣装さん・カメラマンさん
3. インスタグラマー／YOUTUBER
4. 協賛をつける
5. 人脈／紹介（ロイヤリティー）
6. コラボがコラボを呼ぶ
7. HP／電話での問い合わせ

※とはいえ、商品の愛情が一番重要

そもそもブランディングって？

誰もが知っているブランドにすること

とにかく、広報が大事。流行っている感を演出。

- ・ SNSでのギフトイング／掲載
- ・ ポップアップショップ
- ・ ネットランキング1位
- ・ コラボ
- ・ プレゼント企画
- ・ テレビ
- ・ メディア
- ・ ラジオ
- ・ 雑誌との企画
- ・ プロデュース
- ・ 広告展開
- ・ リマーケティング
- ・ CM
- ・ 社会現象記事
- ・ 新作発表会
- ・ 展示会
- ・ エビデンス強化

※どこかのタイミングで爆発する時がくる。

簡単にできる流行っている演出

1. リマケタグを踏ませる

(Google、Yahoo、アドネットワーク、Twitter、Facebook)

2. リマケで追い回す (動画)

(Youtube、アドネットワーク、Twitter、Facebook・

Instagram)

2. リマケで追い回す (テキスト／画像)

(GDN、YDN、アドネットワーク、Twitter、Facebook・
Instagram)

※どこでも見るな。を演出。

ただ、本軸をずらさない

あなたのブランドは、何を目指しているか？

その想いに、ファンが共感する

熱烈なファンになる。

※ブレていては、ブランドが長続きしない。ストーリーが大事。

今後、WAYLLYは、
どのように展開していくか？

○○○○ BY WAYLLY

他のプロダクトとコラボしながらWAYLLYブランドを横展開

- ・化粧品
- ・コスメ
- ・アパレル 某100円ショップ
- ・ソフトオブデマンド などなど

Cat & Parfum
by WAYLLY

WAYLLYをメディア化

YOUTUBEチャンネルを運営



【プレゼント企画】50万円分のAmazon商品券をプレゼントし...

1,662 回視聴・1 か月前

📄【プレゼント企画応募条件】

①WAYLLISTのLINE@を追加する

<https://line.me/R/ti/p/%40htv8014j>

②WAYLLISTのYouTubeチャンネルを登録する

<http://www.youtube.com/channel/UCnO6Y...>

詳細

コラボアフィリエイト

WAYLLYの購入者様を他商材に転換

DM訴求／EDM訴求

オンラインスクラッチなど

コンサルティング事業

なぜ、WAYLLYがたった2年で業界NO2のブランドになったのか？

各メディアに取り上げてもらう

まとめ

単純なスマホケースブランドでも、横展開ができる時代。

多様化しているからこそ、時代に沿ったビジネス展開を。

今すぐ実践しなくても、最新のマーケティング手法を知っておく・触れておくことが大事。