
回答者の約 7 割が満足
EC/オムニテックカンファレンス 2020 にて当社の天木がセミナー登壇
～ロイヤルカスタマー創出に向けた競合と差別化するマーケティング手法～

海外のマーケティングテクノロジーを駆使する株式会社ギャプライズ(本社：東京都新宿区、代表取締役 CEO：甲斐 亮之、以下「当社」)は、2020 年 6 月 25 日(木)にオンラインにて開催された『EC/オムニテックカンファレンス 2020』にて、「競合と差別化する UGC マーケティング」と題し、当社カスタマーサクセスの天木がセミナーに登壇しました。



競合と差別化できるマーケティング手法

＜2025 年には約 28 兆円に拡大する EC 市場 サービスの競争はますます激化＞

2020 年現在、約 21 兆円と言われている EC 市場ですが、2025 年には約 28 兆円にまで拡大すると予測されております。

参照元：経済産業省「平成 30 年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）報告書」

企業側も市場の拡大に伴い、様々な新しいマーケティング施策を実施していますが、今回の新型コロナウイルスの影響による大きな消費行動変化や、新規プレイヤーの参入など、競争はますます激化していく状況です。

<ロイヤルカスタマーを創出し、差別化を実現する UGC マーケティング>

既存顧客、特に自社ブランドを気に入っているロイヤルカスタマーを対象としたマーケティング活動を実施する事は、

- ・リピート客獲得
- ・ブランドイメージ形成
- ・新規顧客獲得

などの効果が期待できます。

ロイヤリティを高めることで、競合他社を選ぶ必要性を感じなくなり、満足感を高め、結果ブランドを好きになり、繰り返し利用してもらえる＝リピート率の向上につながります。

数あるマーケティング活動の中でも、更に他社との差別化を加速させる手法として、UGC（※）マーケティングを当社では推奨しており、セミナーでは「YOTPO」（ヨットポ）をご紹介させていただきました。

ご視聴頂いた方の中からアンケートにご協力いただいた 46 名のうち 32 名から 4 点以上の点数をいただきました。（5 点満点）また、コメントとしては

- ・「UGC を初めて知ったので勉強になりました。」
- ・「自社ブランドのリピート率向上に役立つ情報を収集しており勉強になりました。」
- ・「消費者はブランドロイヤリティをリピート購入と感情的なつながりの観点で高めている事実が分かって魅力的でした」

など多くのコメントを頂く事ができました。誠にありがとうございました。

残念ながらご視聴いただけなかった方、また当社の「YOTPO」にご興味のある方はお気軽にお問い合わせください。

※UGC とは（User Generated Contents）の略。消費者の「体験」をコンテンツ化していく事で、購買行動に大きな影響を与えていきます。

◆当社 YOTPO サービスサイト

[YOTPO - No.1UGC マーケティングツール \(www.yotpo.jp\)](http://www.yotpo.jp)

◆当社メディア MarTechLab

「UGC マーケティング」「ロイヤリティマーケティング」に関する記事一覧

[UGC マーケティング | ジャンル | MarTechLab \(マーテックラボ\)](https://martechlab.gaprise.jp/genre/marketing/ugc/)
(<https://martechlab.gaprise.jp/genre/marketing/ugc/>)

[ロイヤリティマーケティング | ジャンル | MarTechLab \(マーテックラボ\)](https://martechlab.gaprise.jp/genre/marketing/loyalty-marketing/)
(<https://martechlab.gaprise.jp/genre/marketing/loyalty-marketing/>)

◆EC/オムニテックカンファレンス 2020 は 7 月 3 日まで開催しております。

(<https://www.ecfair.jp/tokyo/wp-content/uploads/techconference.pdf>)

◆7 月には別途 UGC/動画/インフルエンサー活用オンラインセミナーも開催予定

自社 EC 事業を成長させる新しいマーケティングを事例交えてご紹介いたします。

さらに今回のセミナーでは、UGC マーケティングに加えて動画マーケティング、インフルエンサーマーケティングもご紹介いたします。

自社 EC 強化の新しいカタチ！UGC・動画・インフルエンサー活用セミナー

(<https://www.yotpo.jp/seminar/webinar/>)

<ギャプライズについて>

2005 年設立。「最先端テクノロジー×情熱的な人のチカラ」をモットーに、イスラエルをはじめとした海外のマーケティングテクノロジーである、SimilarWeb、Contentsquare、Optimizely など、多くのグローバル企業での導入実績のあるツールや先進的なテクノロジーを日本国内に導入/支援を実施しています。

社 名： 株式会社ギャプライズ

設 立： 2005 年 1 月 27 日

代表者： 代表取締役 CEO 甲斐 亮之

資本金： 2,000 万円

所在地： 東京都新宿区西新宿 2-4-1 新宿 NS ビル 6 階

U R L： <http://www.gaprise.com/>

※ 記載されている会社名及び商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

【本件に関するお問い合わせ先】

サービスに関する内容	企業・広報に関する内容
ビジネス推進部 UGC&D2C テクノロジーグループ 担当：遠藤 メール：yotpo@gaprise.com TEL：03-5989-0494	株式会社ギャプライズ 広報担当 鈴木 隆司 info-pr@gaprise.com TEL：03-5989-0492 携帯：070-4280-4650

※現在リモートワーク中の為、メールまたは携帯にてご連絡ください。