

レビュアー・マーケティング

『ブログマーケティングでは足らない
レビュアーマーケティングのススメ』

2009/03/22
Takuya KUDOU

自己紹介

- **工藤拓也/ KUDOU Takuya**
 - 1983年3月5日生まれ。多摩大学経営情報学部卒。
 - 2006年よりイーアクセス入社。現職。
 - イーアクセスに勤める傍ら2006年よりITmediaオルタナティブブログにて「一人シリコンバレー男」として、執筆活動を行う。Webサービスや、イベントレポートなどを中心として記事にする。
 - 2008年～2009年にかけて、河野武さんのアシスタントとして働く(smashmedia.jp)マーケティングなどを学ぶ。

今なぜレビューに注目するのか？

映画

YAHOO! JAPAN 映画

映画生活
powered by みあ

映画のことなら
eiga.com エイガ・ドット・コム

食事

食べログ

ぐるなび

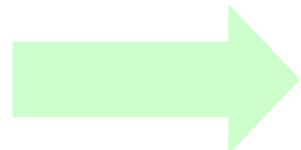
ホットペッパーグルメサイト
Hot Pepper.jp

EC

amazon.co.jp

crossreview

楽天 みんなのお買い物レビュー



インターネットで同じ店や者を買った人たちが、
買った感想を簡単に共有できるようになった。

レビューってどんな人？

カメラを買ったけど、このカメラの使い心地は最高だ。
買ったお店も買った価格も、自分の満足いくものだった。
せっかくだから自分と同じように、「得する仲間」を増やしたいからレビューを投稿しようかな。

Aさん



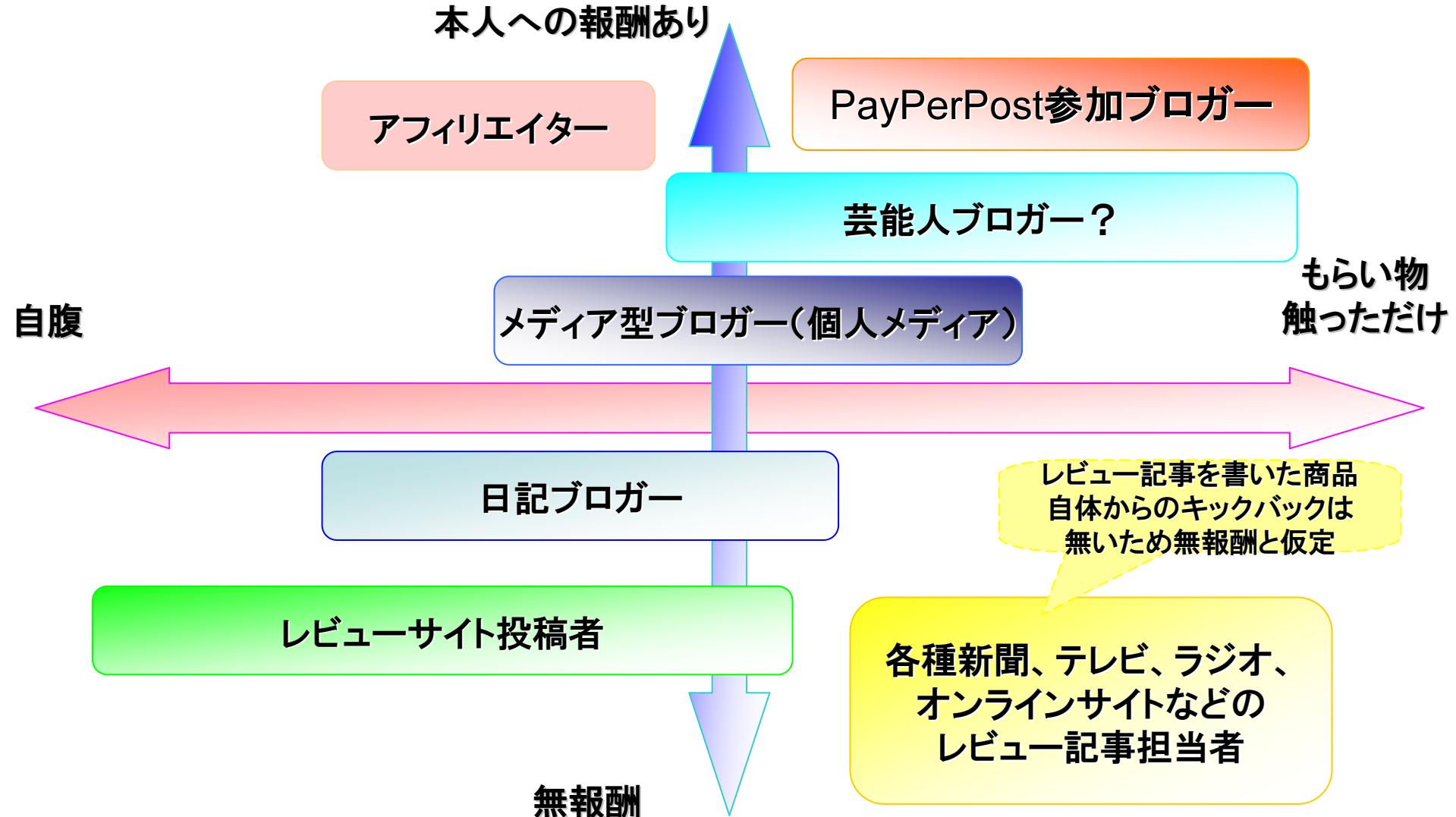
カメラを買ったけど、話にならない使い勝手の悪さだ。
せっかく高いお金を出して買ったのに、ひどい商品をつかまされた。「失敗する仲間」を増やさないためにレビューを投稿しよう。

Bさん

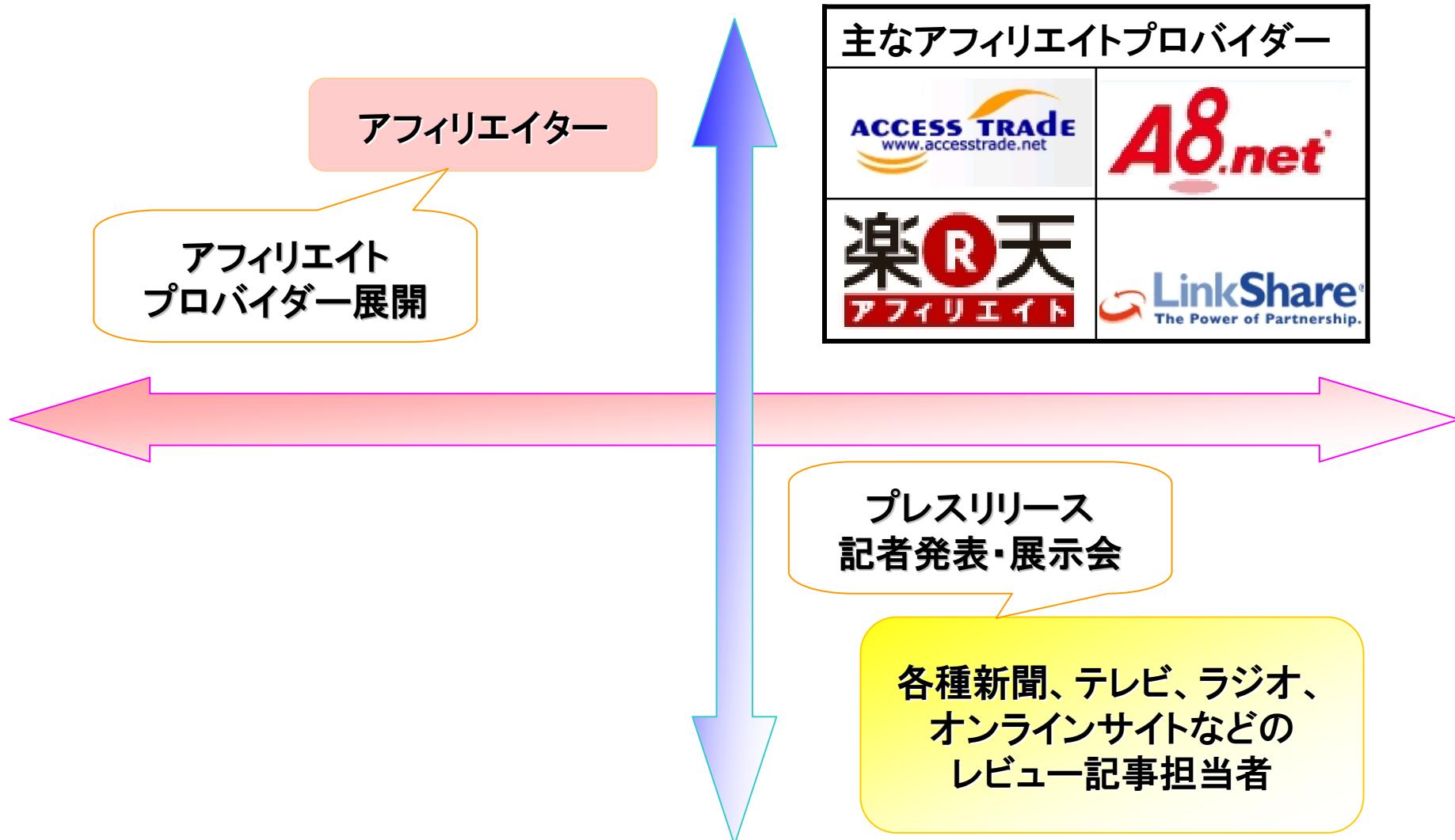


どちらも「善意の第三者」として行動している。
レビュー内容は良くも悪くもコントロール不可。

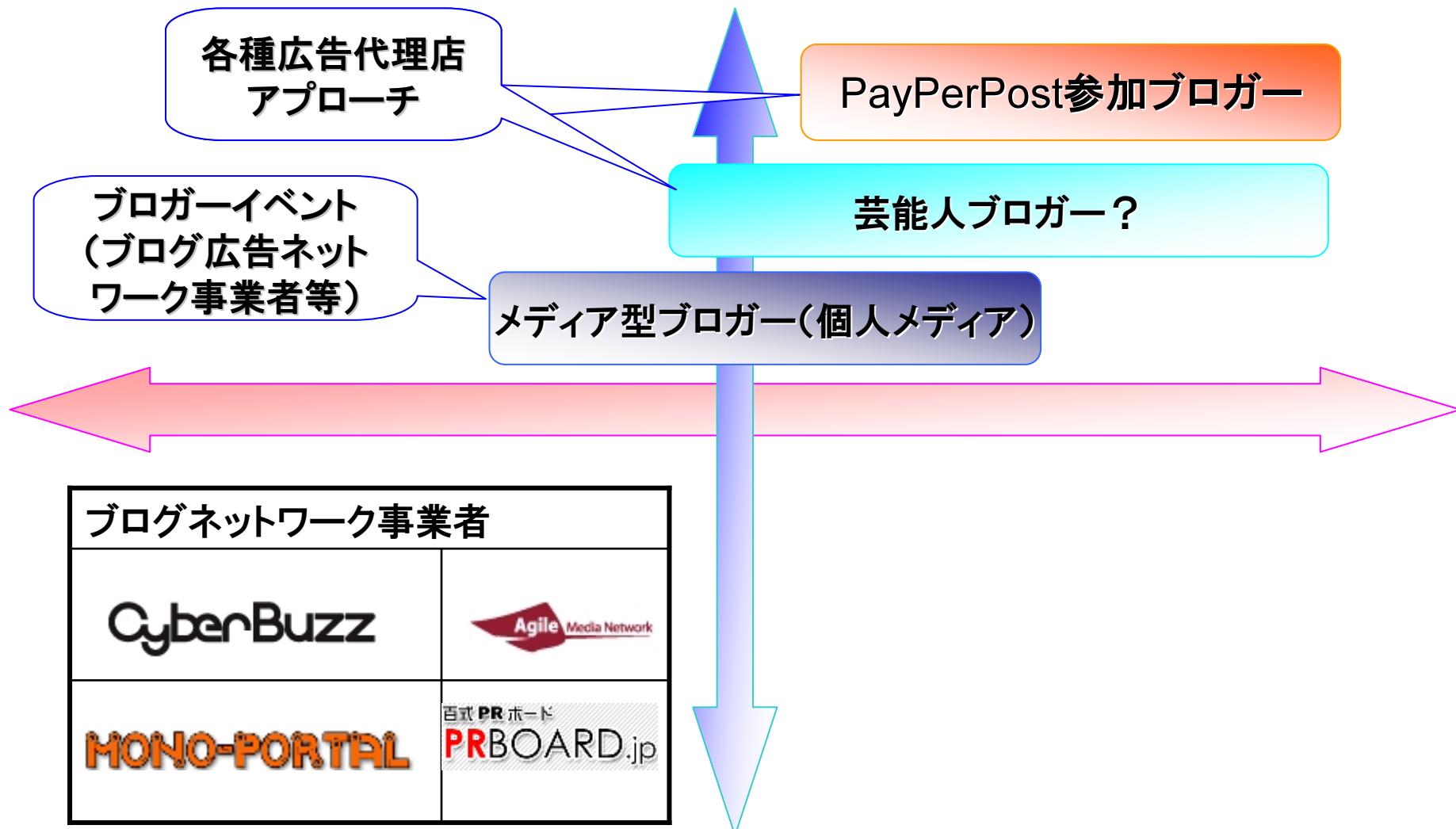
レビュアー・各種ブロガー・アフィリエイター・メディアの レビューの関わり方の違い



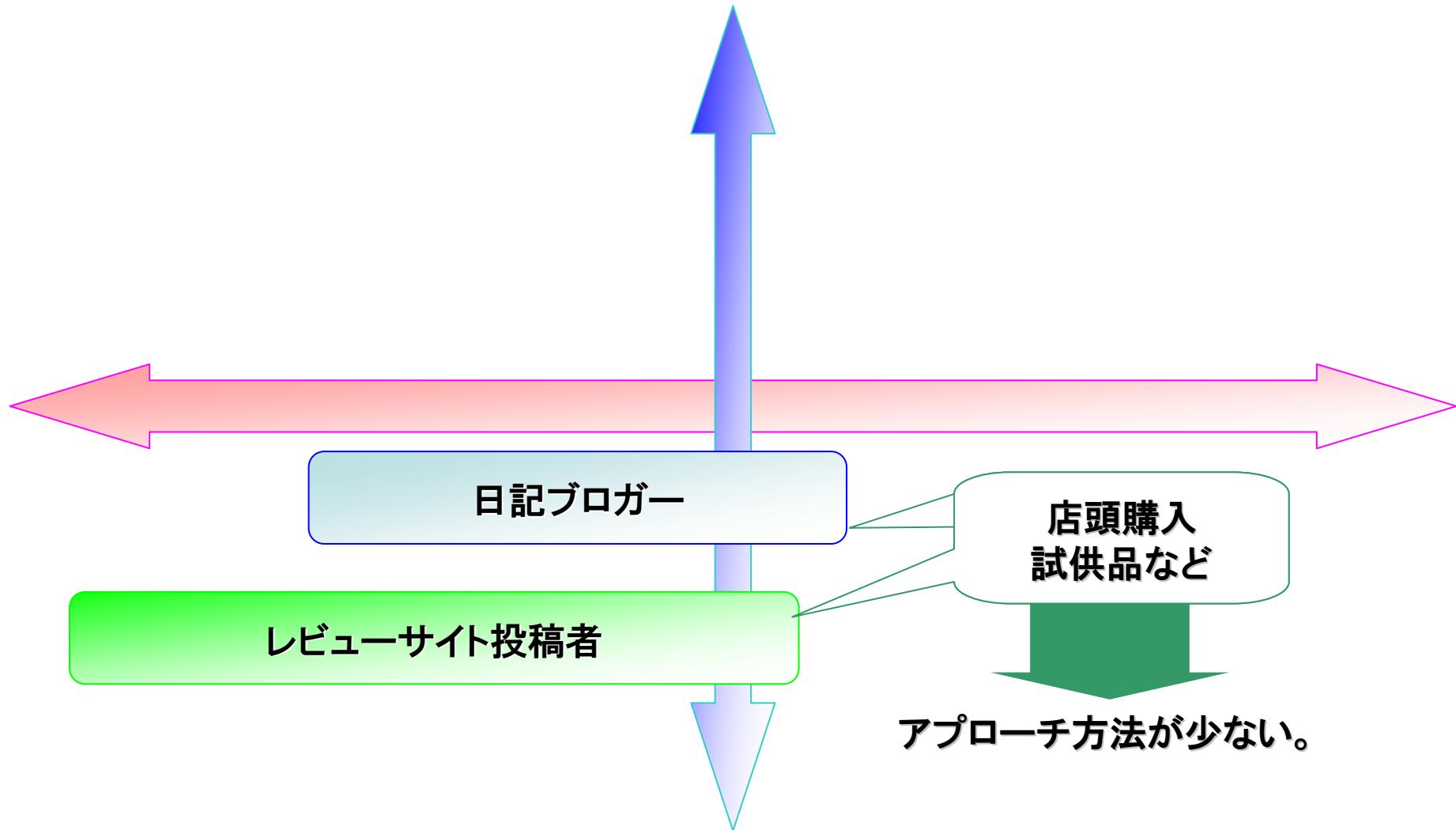
各セグメントへのレビュー記事作成アプローチ方法 アフィリエイター・メディア編



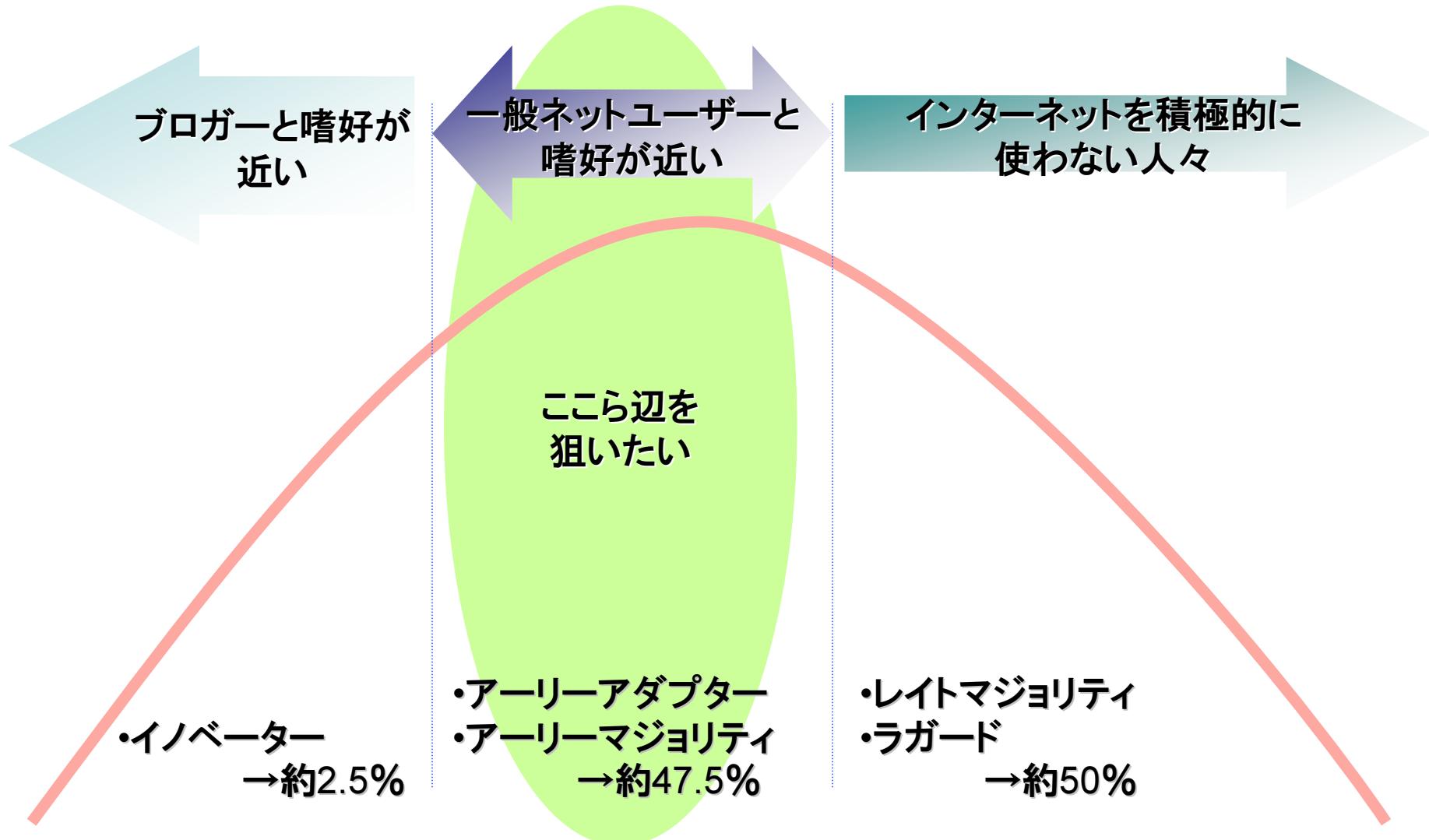
各セグメントへのレビュー記事作成アプローチ方法 広告代理店・ブログネットワーク事業者編



各セグメントへのレビュー記事作成アプローチ方法 レビューサイト投稿者・日記ブロガー編



じゃあブロガーだけに絞ったほうが アプローチ方法がありそう？



一般レビューを循環させるには？



自社商品に
満足したユーザ

どうやったら
レビュアーとして
誘導できるか？

レビューサイト

- amazon.co.jp
- 食べログ
- crossreview
- ぐるなび
- 楽天
- みんなのお買い物レビュー
- ホットペッパーグルメサイト
Hot Pepper.jp
- eigo.com
- 映画生活
- YAHOO! JAPAN 映画

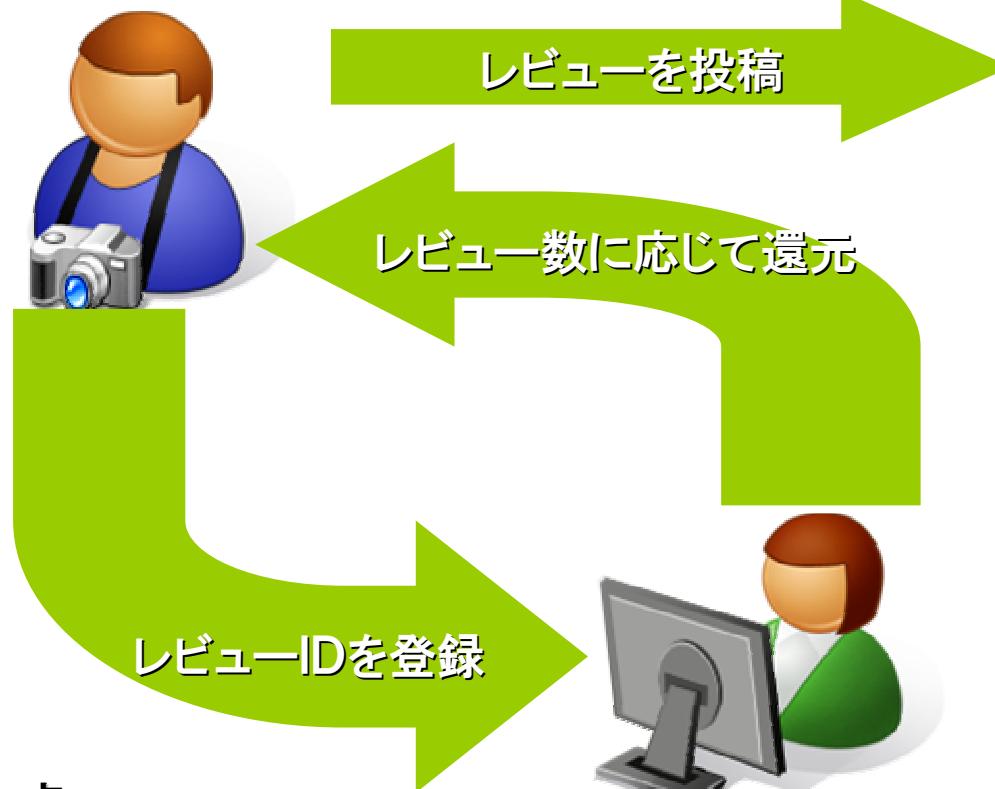
例1、レビューサイト提携



欠点
ポイントバックと銘打っているので
心のこもったレビューが集まらない可能性
(ポイント目的のみのノイズが増える)



例2、レビューIDを企業がチェック 貢献度に応じて記念品還元



欠点
管理担当をおく必要性がある。
例2と同様雑多なレビューが増える可能性もある。



例3、レビューダ代行



欠点
レビューサイトの規定に反する可能性あり。



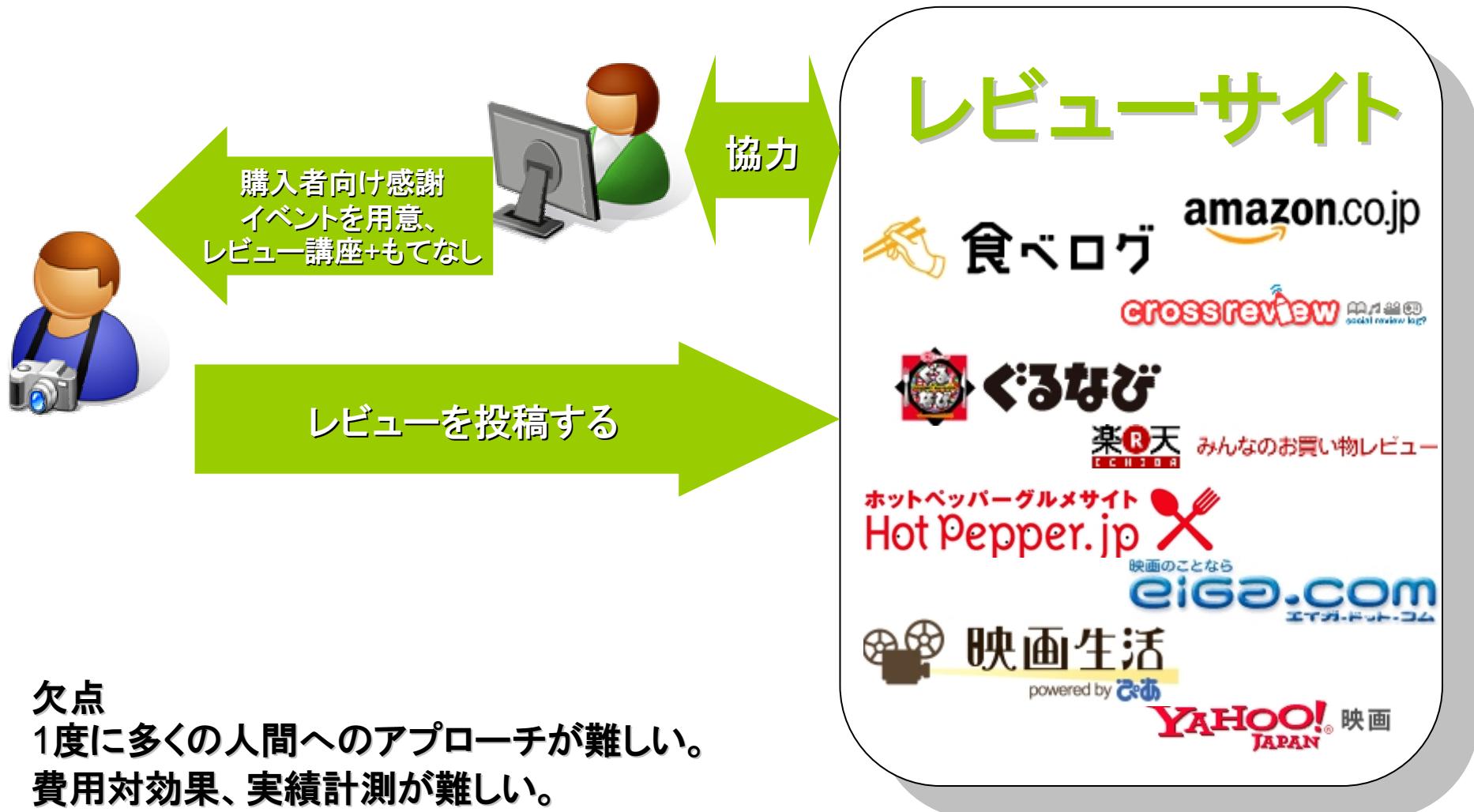
例4、購入者の熱烈なファン化を促進



欠点
レビュー誘導はするものの、多くの人が誘導されるとは限らない。



例5、ファースト・レビューイベント (レビューを投稿するユーザの育成)



レビュー
マーケティングは、
まだまだ未開拓

ブログマーケティングも
いいけれど、

**自社製品の
レビューを育てる
マーケティングも必要では？**

Thank you!

- ・ご清聴ありがとうございました。
- ・興味のある方はぜひご連絡ください。
 - goukaicom@gmail.com
 - <http://blogs.itmedia.co.jp/kudou/>
 - 検索してもOKです

工藤拓也

検索