



北海道商店

別紙オプションプロモーション展開例



# Youzanプラットフォーム上でのプロモーション料金



# 10-1. Youzanプラットフォーム上でのWeChatプロモーションメニュー

広告配信は金額チャージが必要です。次ページの利用状況により、チャージ金額から該当金額が差し引かれます。

| No. | サービス                                                                                              | 具体的な内容                                                                                                                                                                                                                                                                          | チャージ額<br>(人民币/元) | 単位   | 備考                                                                                                                       |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | 1.指導トレーニング：広告ターゲット配信の指導、製品トレーニング<br>2.広告最適化サービス<br>3.創意設計サービス：素材作成文案の送付<br>4.人員の配置：運営：1名、デザイナー：1名 | 行動の方向性（地域、性別、年齢、携帯電話、恋愛事情、子育て、学歴）、趣味の方向性により、ビッグデータを通じて定義のラベルを分析します。ユーザーがかつて行動を見せたことを強調します。                                                                                                                                                                                      | 1.5-4万元          | 万元/回 | Youzanプラットフォーム上で広告配信というサービスの開通、広告配信を利用する場合は、金額チャージが必要です。 <b>（チャージの最低金額は1.5万元）</b>                                        |
| 2   | 1.指導トレーニング：広告ターゲット配信の指導、製品トレーニング<br>2.広告最適化サービス<br>3.創意設計サービス：素材作成文案の送付<br>4.人員の配置：運営：1名、デザイナー：2名 | ①Youzan DMP データパッケージ<br>Youzanは、事業者が選択する業種別の項目によって、ビッグデータ分析機能に基づく、業界の消費者の行動を洞察します。その後、Tencentとマッチングさせ、DMPデータパッケージを正確に取得します。最後、DMP データパッケージを店舗に提供します。<br><br>②顧客の好みによって、ターゲット広告を配信します。<br><br>※DMPとは「Data Management Platform」の略で、「インターネット上に蓄積された様々な情報データを管理するためのプラットフォーム」のことです。 | 4-6万元            | 万元/回 | チャージされた金額は、以下の2つが含まれます。<br><br>1、広告配信費用（次のページをご参照）<br><br>2、広告業務支援費用。商品設定、内容相談、結果レポートなどを含む）広告配信費用の30%。<br>5千元未満の場合は、5千元。 |
| 3   | 1.指導トレーニング：広告ターゲット配信の指導、製品トレーニング<br>2.広告最適化サービス<br>3.創意設計サービス：素材作成文案の送付<br>4.人員の配置：運営：1名、デザイナー：2名 | お客様のニーズによって、ターゲットのユーザー画像、行為の軌跡、趣味習慣などを見つけて、AIを利用、自動的に広告の投入を行います。                                                                                                                                                                                                                | 12万元             | 万元/回 | Youzanプラットフォーム上で、購入履歴がある顧客のWeChatタイムラインや、商品属性が合ったWeChat公式アカウントを利用した広告発信をします。                                             |



## 10-2. 具体的な広告配信方法、及び課金

以下の課金費用にて、具体的な利用状況により、チャージ金額から、該当金額が差し引かれます。

| No. | 費用項目                                      | 都市                                                                   | 料金（人民币/元）                  | 単位           | 備考                                                                                                                                                     |
|-----|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | Wechat<br>タイムラインでの<br>ターゲット広告配信<br>(CPM)  | 北京、上海                                                                | 100元（1,000回表示されるごとに発生する料金） | 元/1,000<br>回 | ※CPM(Cost Per Mille)とは、<br>広告の表示回数が1,000回あたりの広告単価。<br><br>【ここでの課金計算について】<br>貴社の広告を1,000人の対象顧客に配信したことによって、広告読者が3秒以上見れると課金されますが、3秒以下なら課金は発生しません。         |
|     |                                           | 广州、成都、深圳、杭州、武汉、苏州、重庆、南京、天津、西安、沈阳、长沙、青岛、宁波、郑州、大连、厦门、济南、哈尔滨、福州等。（20都市） | 60元（1,000回表示されるごとに発生する料金）  | 元/1,000<br>回 |                                                                                                                                                        |
|     |                                           | 上記以外の都市                                                              | 30元（1,000回表示されるごとに発生する料金）  | 元/1,000<br>回 |                                                                                                                                                        |
| 2   | Wechat<br>公式アカウントでの<br>オンライン広告配<br>信（CPC） | 全国                                                                   | 0.5元（クリックやタップ一回あたりの料金）     | 元/回          | ※CPC(Cost Per Click)とは、オンライン広告の単価の指標の一つで、クリックやタップ一回あたりの料金。<br><br>【ここでの課金計算について】<br>貴社の広告を1,000人の対象顧客に配信したことによって、広告読者が3秒以上見れると課金されますが、3秒以下なら課金は発生しません。 |

## 10-3. Youzanプラットフォーム上でのライブ配信プロモーション

Youzanは、「爱逛（アイグワン）」、「快手（カিশュ）」という中国のライブ配信アプリと連携しています。

| No. | 項目 | 具体的な内容            | 都市   | 料金（人民币/元）                                                 | 備考                                         |
|-----|----|-------------------|------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 1   | 爱逛 | 店舗の商品をネット上でライブ配信可 | 制限なし | <u>開通無料</u><br>(注)インフルエンサー活用等の別途料金が必要<br>1.5万元~/1回        | (Youzanに店舗があるお客様に向け、<br>Youzan店舗の管理画面より開通) |
| 2   | 快手 | 店舗の商品をネット上でライブ配信可 | 制限なし | <u>開通無料</u><br>(注)インフルエンサー活用等の別途料金が必要<br>料金帯: 数万元～数十万元/1回 | (Youzanに店舗があるお客様に向け、<br>快手アプリで開通)          |

# 10-4. 【効果実績】 Youzanプラットフォーム上でのWeChatプロモーション (広告の表示回数が1,000回あたりのデータ集計/提供:騰訊)

\* ROI = 広告による利益額 ÷ 広告費

| 業界・業種     | Wechat上での宣伝場所       | 訪問率   | 顧客転換率 | ROI (費用対効果) |
|-----------|---------------------|-------|-------|-------------|
| マスコミ、出版社  | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.64% | 1.26% | 2.15        |
|           | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.23% | 0.89% | 2.03        |
|           | タイムライン              | 1.65% | 1.45% | 1.90        |
| アパレル      | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.24% | 1.66% | 2.24        |
|           | 動画                  | 2.59% | 1.74% | 2.40        |
|           | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.70% | 1.22% | 3.07        |
|           | ミニプログラム             | 1.36% | 1.08% | 2.32        |
|           | タイムライン              | 3.24% | 1.10% | 2.18        |
| 家具、建築材料   | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.40% | 1.54% | 2.14        |
|           | 動画                  | 3.03% | 1.43% | 1.78        |
|           | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.94% | 1.21% | 3.31        |
|           | ミニプログラム             | 1.88% | 1.33% | 2.67        |
|           | タイムライン              | 2.30% | 2.16% | 1.85        |
| 美容        | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.68% | 1.71% | 2.41        |
|           | 動画                  | 2.85% | 1.19% | 2.00        |
|           | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.50% | 1.80% | 2.80        |
|           | ミニプログラム             | 0.99% | 1.02% | 1.87        |
|           | タイムライン              | 2.65% | 3.71% | 1.79        |
| 自動車・自動車用品 | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.53% | 3.37% | 2.24        |
|           | 動画                  | 2.82% | 2.93% | 1.90        |
|           | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.84% | 0.92% | 3.14        |
|           | ミニプログラム             | 1.89% | 0.19% | 1.77        |
|           | タイムライン              | 3.17% | 3.20% | 2.30        |

| 業界・業種    | Wechat上での宣伝場所       | 訪問率   | 顧客転換率  | ROI (費用対効果) |
|----------|---------------------|-------|--------|-------------|
| 日常用品     | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.74% | 1.75%  | 2.15        |
|          | 動画                  | 2.53% | 1.77%  | 1.93        |
|          | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.42% | 0.89%  | 2.94        |
|          | タイムライン              | 3.10% | 3.18%  | 2.16        |
| 食品、お酒    | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.65% | 1.58%  | 3.50        |
|          | 動画                  | 1.89% | 1.23%  | 1.99        |
|          | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.26% | 1.21%  | 2.18        |
|          | ミニプログラム             | 1.47% | 1.28%  | 2.78        |
|          | タイムライン              | 2.75% | 2.27%  | 1.98        |
| デジタル家電   | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.15% | 1.36%  | 3.52        |
|          | 動画                  | 2.36% | 1.98%  | 2.09        |
|          | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.54% | 1.16%  | 3.96        |
|          | ミニプログラム             | 1.02% | 1.05%  | 3.67        |
|          | タイムライン              | 2.23% | 2.99%  | 2.40        |
| スポーツ     | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.26% | 1.50%  | 2.57        |
|          | 動画                  | 2.33% | 2.13%  | 2.04        |
|          | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.67% | 1.09%  | 2.40        |
|          | ミニプログラム             | 1.75% | 1.24%  | 2.01        |
|          | タイムライン              | 3.60% | 0.97%  | 1.87        |
| ジュエリー・時計 | 公式アカウント記事本文の底部に挿入広告 | 2.75% | 0.79%  | 2.33        |
|          | 動画                  | 2.69% | 0.75%  | 1.85        |
|          | 公式アカウントで記事本文に挿入広告   | 1.46% | 0.65%  | 4.39        |
|          | ミニプログラム             | 1.26% | 1.24%  | 3.20        |
|          | タイムライン              | 3.22% | 19.57% | 2.49        |



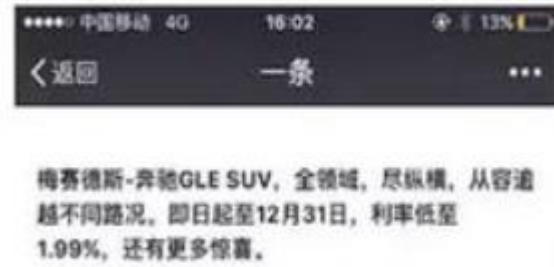
# Wechatで宣伝の広告例について



画像 1



画像2



WeChat広告配信は、商品の関連性が高いWeChat公式アカウントに  
広告表示ができます。

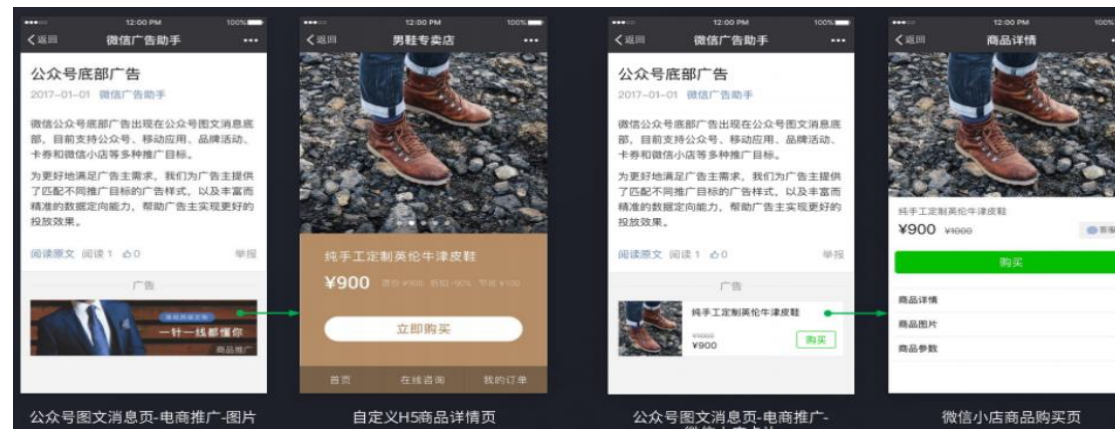
宣伝広告の枠は、2つあります。

① WeChatタイムライン中、第5条のメッセージです。  
(画像1：タイムライン専用の広告枠)

② WeChat公式アカウントの中、文章の一番下 (画像2)

WeChat公式アカウントは、事業者より、WeChatで申請したアカウントで  
す。公式アカウントを通じて、事業者はWeChatプラットフォームで特定の  
グループの文字、画像、音声、動画など、全面的な情報をユーザーに配信  
ができます。

画像2の流れ





# Youzan店舗の広告宣伝の事例について



- ◆ **マーケティング時点**：2019年末にYouzan広告を開始、WeChatに広告を投入することによって ブランドの知名度をさらに高めてより多くの有望な新規顧客を獲得したく、また、Youzanミニモール、及びYouzanミニプログラムからの直接購入率を向上させたいです。
- ◆ **広げる販売商品**：顔マスク
- ◆ **広告手法**：9.9元（送料無料、試用見本あり）
- ◆ **広告草案分析**：広告は「新規顧客割引」、「9.9元（送料無料、試用見本あり）」などの単語を使ってユーザーの注目を集め、注目を集めた後、自動返答の中でミニプログラムのカードを送って、新規のファンが関心を持ってすぐに購買行為を完成するように促します。
- ◆ **素材分析**：Wechatタイムラインのカード、公式アカウントを追加してからオーダーリンクを案内します。
  - 1) 自動返答機能があり、ミニプログラムへ入るまで案内します。
  - 2) 「指値注文」機能を利用、購買の効率を向上させます。

**効果：** 2ヶ月連続でファンの増加は230%を超え、  
ファン獲得コストは4-5.5元/人である



Wechatタイムライン



QRコードスキャン  
店舗にアクセス



公式アカウント自動返答



# 中国のライブ配信アプリとの連携事例について



# 爱逛 ライブ配信事例①-「博洋家纺」

主に経営：寝具

ライブ放送時間：1回ライブ配信は1～3時間

観客数：60万人以上

販売量：1500万元（約2.34億円）

シェアは、このライブ放送の成功の必要な部分になっています。

放送前に、店舗の従業員、親戚、友人をWeChatグループに招待し、放送の予告編を宣伝します。

また、運営担当者を通じて、企業文化、ブランドコンセプト、価格、イベントなどの情報をファンに伝え、ショッピングの雰囲気を盛り上げます。

放送中、ファンが商品を注文してシェアすることを魅力づけるためのショッキングな優待価格や様々な活動を仕掛けた結果、**新しいファンの割合は68%に達しました。**



# 爱逛 ライブ配信事例②-「雅戈尔」

主に経営：洋服

ライブ放送時間：1回ライブ配信は1～3時間

観客数：100万人以上

販売量：1161万元（約1.8億円）

ライブ放送の**リズム**の制御は非常に重要です。  
3万個「いいね」ごとにクーポンとネクタイをランダムギフトとして幸運な観客に贈ります。  
10万個「いいね」ごとに熊梓淇(スター)のサインシャツを幸運な観衆に贈ります。  
放送前にこのようなインタラクティブと宣伝を行うことで、放送中のファンの滞在時間が延ばせます。その後、商品の説明とブランド認知の埋め込みにより、放送の効果と購入率がさらに向上します。



# 爱逛 ライブ配信事例③ー「聯合利華」

主に経営：スーパーマーケット

ライブ放送時間：1回ライブ配信は1～3時間

観客数：10万人以上

販売量：200万元（約3125万円）

ライブ放送前に、聯合利華は完全な準備を行い、イベント情報を顧客に正確に伝えます。このようなオンライン放送の方式により、1対1の対話と応答が可能になり、顧客の購入がより効率的かつ迅速になります。

聯合利華は愛逛の豊富なマーケティング機能とインタラクティブ機能(クーポン、期間限定割引など)を利用して、商品の販売能力を強化します。



# 快手 ライブ配信事例①-「妍麗」

主に経営：輸入化粧品

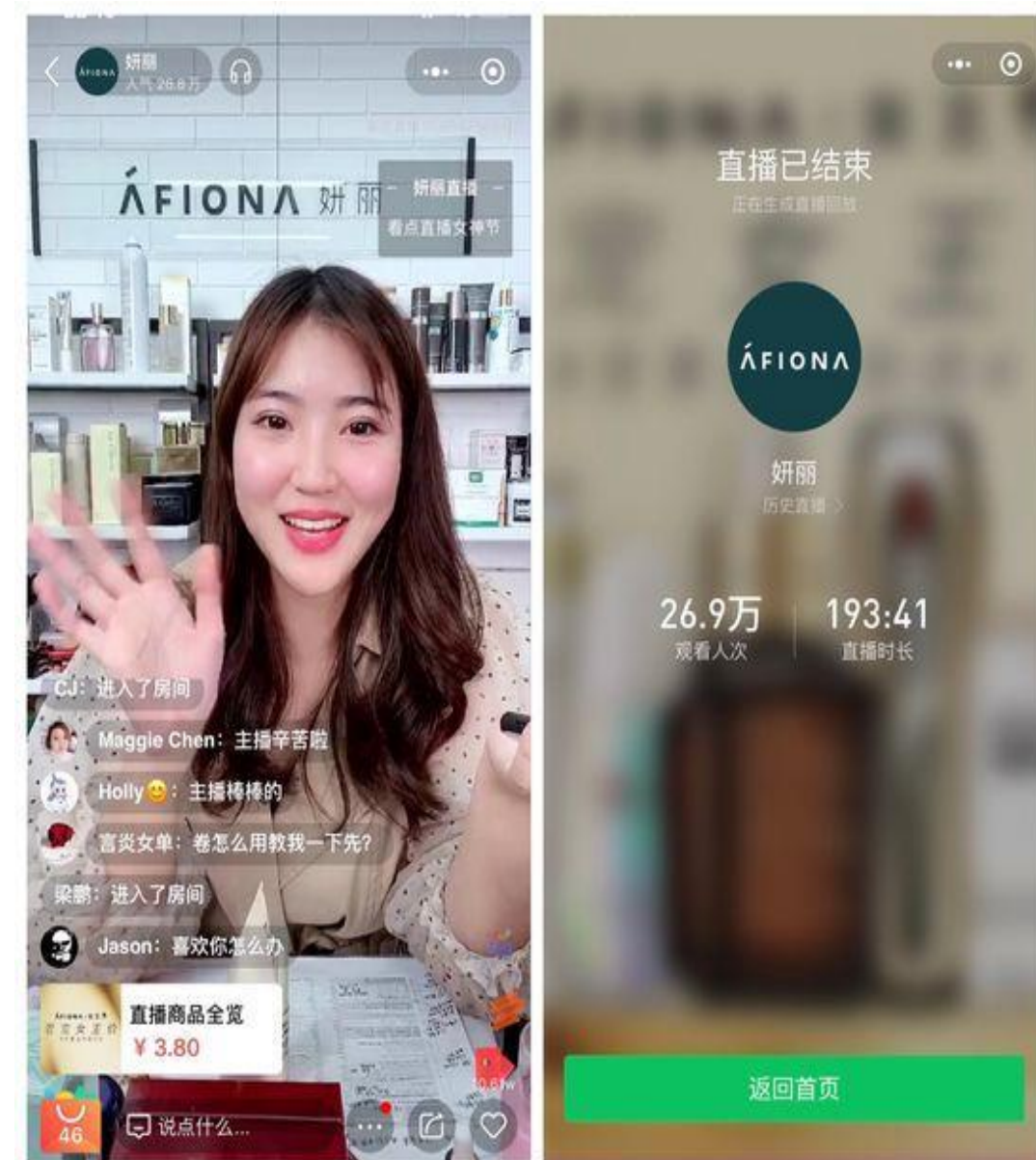
ライブ放送時間：1回ライブ配信は1～3時間

観客数：26.9万人以上

販売量：500万元（約7812万円）

ライブ放送中、専門アナウンサーにて、商品説明します。

サイトにはインタラクティブな機能が多くあり、例えば、「いいね」を集めて、期間限定割引を提供するなどして、顧客の定着率を高めます。



# 快手 ライブ配信事例②-「カラ羊」

主に経営：カバン

ライブ放送時間：1回ライブ配信は1～3時間

観客数：10万人以上

販売量：1800万元（約2.8億円）

2020年1月31日、コロナの影響でオフラインストアを開くことができなくなり、各企業の運営には厳しい試練が訪れました。

しかし、カラヤン(カラ羊)は自宅で仕事を始めます。

インフルエンサーを見つけ、評価を行い、様々な計画を立てます。

カラヤンの中国国内の販売スタッフが、彼らがいる都市を中心に、カラヤンの製品に関する詳しい説明をインフルエンサーに提供します。

辛选 × KALA · Y 卡拉羊

**辛有志&卡拉羊强强联合**

开播18分钟

销售突破：1800万

支付金额行业排名：第1名

支付买家数：10万+



直播带货

通过监控海量带货达人的直播间，全面覆盖快手直播中上架商品的销量数据。

榜单 新品 美妆 穿搭 美食

热销榜 品类 周榜

- 束腰带女塑腰束腹束身衣腰封小肚子  
销售额(元) 3119.22w
- 【辛选x蛋蛋定制】2020新款女士拱形真皮运动休闲鞋K018  
销售额(元) 1799.91w
- T002心选好物2019爆款女秋冬时尚芭比裤209DD007  
销售额(元) 929.85w
- 4. 卡拉羊小学生书包抑菌书包一体式可打开1-6年级防水双肩包  
销售额(元) 781.53w
- 5. HOTSUIT后秀运动套装春季男女暴汗跑步健身速干爆汗瑜...  
销售额(元) 762.88w
- 6. 皙婧烟酰胺原液四瓶送一片面膜  
销售额(元) 638.70w
- 7. 卡拉羊1-4年级一体式可打开好清洗减负护脊防水学生书包  
销售额(元) 629.65w



# 快手 ライブ配信事例③ー「Meters Bonwe美特斯邦威」

主に経営：洋服

ライブ放送時間：1回ライブ配信は1～3時間

観客数：1148万人以上

販売量：4588万元（約7.71億円）

Meters Bonweはオフラインストアで339元(約5,297円)のコートがライブ放送ではわずか85元(約1,328円)です。

399元(約6,234円)の子供のダウンベストは、ライブ放送ではわずか100元(約1,563円)です。

199元(約3,109円)のジーンズはライブ放送ではわずか70元(約1,094円)です。更には、多くの製品の価格はたった20元(約313円)または30元(約469円)です。



# 快手 ライブ配信事例④－「地域支援のため CCTV + Youzan + 快手が連携」

主に経営：中国湖北省のお土産・農産物等

ライブ放送時間：1回ライブ配信は2時間

観客数：1148万人以上

販売量：6100万元（約9.5億円）

## 地域支援のため、CCTV + Youzan + 快手が連携

4月12日夜20時～，中国で一番大きなメディア（CCTV）、Youzanとライブ配信アプリ「快手」が連携し、コロナの影響を受けた湖北省の地域支援のため、ネット生放送で湖北のお土産、農産物等を販売しました。

今回のライブ配信では全部で11種類の商品を紹介しましたが、**そのうち、6種類の商品はYouzanに登録された店舗から提供された商品でした。**

快手アプリのデータによると、**2時間のライブ配信で、6100万元(約9億5000万円)**の商品販売を実現しました。

Youzanは既にトップクラスの取引能力と臨機応変な対応力を持っています。

99.99%のシステム安定性と毎秒6万件の注文処理速度、生放送で注文が爆発した時のシステムの安定とスムーズなユーザー体験を保証しました。

Youzanは4月12日に特別技術チームを設立して、ライブ配信が円滑に放送されるよう支援しました。

