

報道関係者各位

プレスリリース

2021年3月22日

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

アジャイルメディア、ファンの応援行動とビジネス貢献を 可視化する分析モデル

『アンバサダーアナリティクス』を提供開始

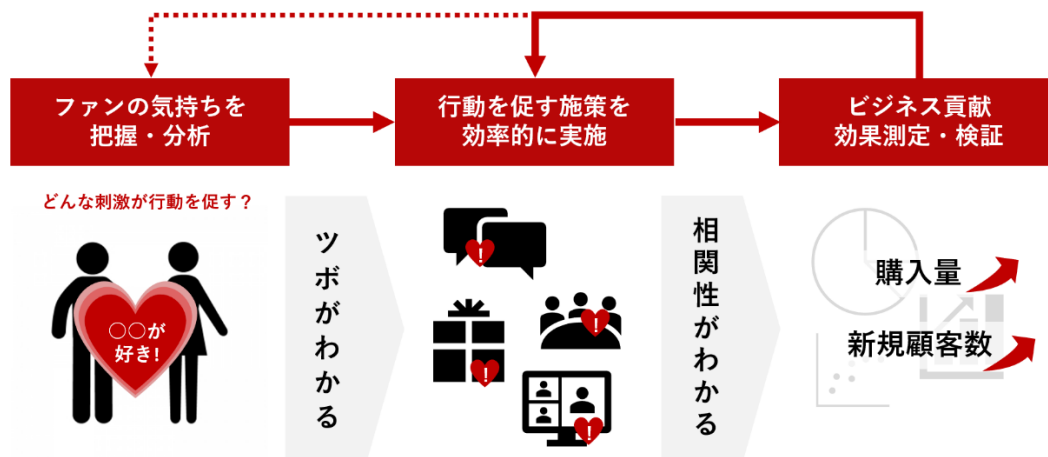
～ファンの特性と行動を分析し、成果に繋がる有効な打ち手の発見を可能に～

『個の力を最大化し、“小さな経済”を成長させる』をミッションに掲げ、ブランドや商品の熱心なファン＝アンバサダー®の育成・活性化を実現する「アンバサダーマーケティング」を手がけるアジャイルメディア・ネットワーク株式会社(本社：東京都港区、代表取締役社長：上田 怜史、東証マザーズ上場：証券コード 6573、以下 AMN)は、「ファンの行動とビジネス貢献の因果関係」を指標化し明らかにする分析モデル『アンバサダーアナリティクス』を開発、提供開始いたしました。

ブランドや商品のファンをマーケティングパートナーとすることを目指す「アンバサダーマーケティング」は、そのビジネス貢献・成果の可視化が難しいとされております。

そこで今回ご提供を開始した『アンバサダーアナリティクス』では、ファンの特性を独自の指標で分析することにより、成果を出すための有効な打ち手を明らかにすることが可能になりました。

図：ファンによる貢献分析と打ち手の検証サイクルイメージ



■分析モデル開発の背景

先般のコロナ禍により、企業ではデジタルを活用した顧客接点の強化、また EC 分野へのシフトなど、さまざまな取り組みが始まっています。さらに、自社ブランド顧客の「ファン化」に向け、顧客蓄積・分析基盤の整理、SNS でのクチコミ活性化等の投資が活発化しています。しかしながら、ファンの貢献を測る指標は一部指標に限定され、多様なビジネス貢献が過小評価されていることがほとんどです。

そこで今回、企業が保有する顧客情報や固有データと、当社が提供する「アンバサダープラットフォーム(ファン/アンバサダー登録・分析システム)」を通じて取得した情報を組み合わせ、ファンの貢献評価を可能にし、ビジネスとしての投資価値と有効な施策の因果関係を明らかにする分析モデルを開発しました。

■分析モデル『アンバサダーアナリティクス』を構成する2つの要素

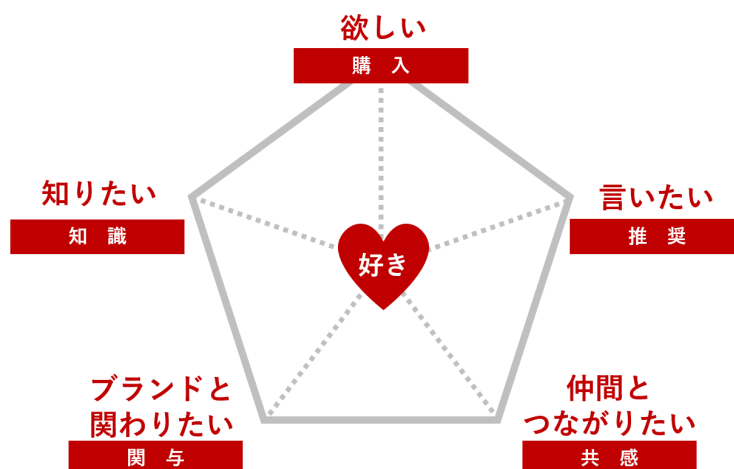
本分析モデルはファンの表現・行動の分析指標「アンバサダーマインド」と、ファンによる行動とビジネス貢献の因果関係を明らかにする「貢献関連フロー」によって構成されます。

要素①：アンバサダーマインド

広告として発信する「インフルエンサー」とは異なり、金銭報酬が伴わない自発的な活動をするファンの表現・行動は多様であり、本人の性格や商品の特性によって様々な貢献のパターンがあります。

当社では、これまで 200 を超えるファン育成・活性化のプロジェクト「アンバサダーマーケティング」の運用実績から、ファンによる好意の表現や行動の欲求を「アンバサダーマインド」として 5 種類の分析指標に集約しました。

図：ファンによる表現や行動の欲求を集約した分析指標「アンバサダーマインド」



ファンには「欲しい」「言いたい」のほかに、「知りたい」「ブランドと関わりたい」「仲間とつながりたい」といった、本人の性格や商品の特徴によって「好き」であるがゆえの様々な欲求行動に繋がることが明らかになっています。

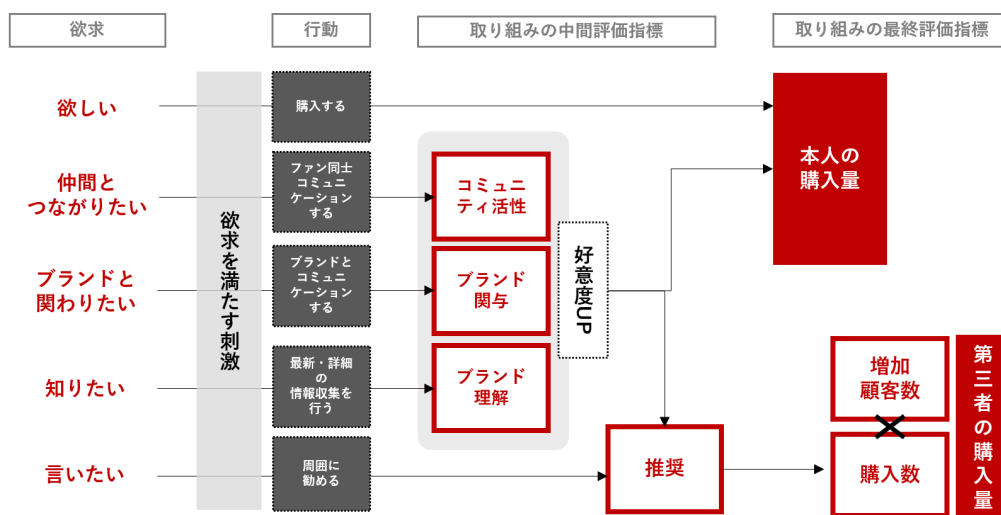
要素②：貢献関連フロー

ブランドごとに、どの様な欲求にもとづいて表現・行動するファンが多いのかを調査し、その欲求を満たすことで発生した行動や気持ちの変化が、購買や新規顧客の獲得、解約防止といったビジネス貢献にどのように寄与しているのかを分解したものが「アンバサダー貢献関連フロー」です。

このフローをブランドごとに設計・施策・検証することで、ファン育成・活性化への有効な打ち手を明確にすることが可能です。

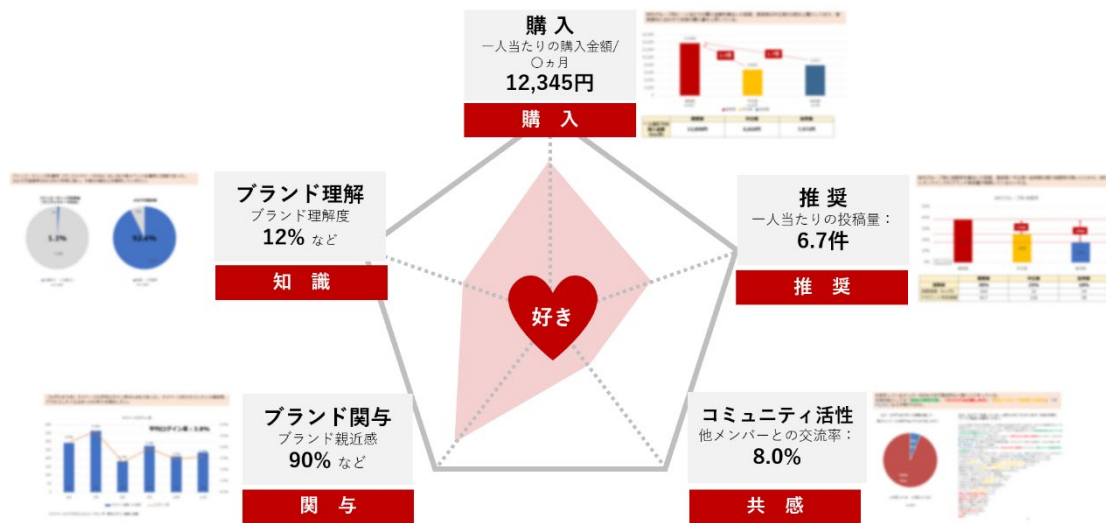
図：貢献関連フローのイメージ

※ブランド/商品特性によってフローの内容は異なります



企業のファン/アンバサダー向けのマーケティング施策を、貢献関連フローに当てはめて KPI を設定し、分析・定点観測することで、有効な打ち手と成果の貢献を明らかにします。

図：分析結果のイメージ



※現在開発中のイメージになります

[アンバサダーアナリティクス活用（例）]

- ・ ビジネス貢献指標に合わせた打ち手の最適化
→分析されたファンの特性をもとに、その対象やグループに最適な体験を提供する
- ・ 好意度強化とクチコミ説得力の補完
→推奨に不足している要素を補う情報提供や、有効な体験を見極める

■『アンバサダーアナリティクス』提供内容

① トライアル分析パッケージ

現状のファンの特性を分析することで、ビジネスの成果に繋がしやすい打ち手の発見とファン/アンバサダーマーケティングの設計図を提供。

料金：150万円（税抜）～

② アンバサダープログラム導入企業への無償提供

ファン/アンバサダー向けのマーケティングプログラムである「アンバサダープログラム」導入企業には、アンバサダーマインド及び、貢献関連フローによる KPI 設定を無償で提供します。（効果測定レポート・定点観測は別途実費）

■導入実績

アンバサダープログラム「みずたまラボ」を通じて、「カルピス」のファンを育成・活性化する取り組みを実施するアサヒ飲料 (<https://www.asahiinryo.co.jp/index.psp.html>) 様に、アンバサダーアナリティクスを試験的にご導入いただき、「カルピス」ファンの購買への貢献を測定すべく、初期調査を終えてテスト検証中となっております。

みずたまラボ <https://ambassador.jp/calpis/>



●アサヒ飲料「みずたまラボ」

2018年に「私たちと一緒にこれからの『カルピス』をつくってくれるメンバーを募集」と題してスタートした、「カルピス」ファンのためのアンバサダープログラム。

登録してくれたメンバーには、「カルピス」最新情報のお届けや、新商品お試し体験・特別イベントへのご招待などを通じて、アンバサダー活動を活性化しています。



■今後の展開

本分析モデルの導入を推進すると共に、今後以下の取り組みを検討してまいります。

- ・商品特性ごとのファンによる行動と、ビジネス貢献の傾向分析
- ・商品特性ごとの貢献関連フローのモデル化
- ・データ連携による分析モデルの強化

■アジャイルメディア・ネットワーク株式会社（AMN）について

AMNは『世界中の“好き”を加速する』をビジョンに、ファンと企業/ブランドの会話やコミュニケーションを支援するアンバサダーマーケティング事業を展開しています。製品/サービスのマーケティング活動をファンと共に推進する「アンバサダープログラム®」や、「データ×動画」でDXを支援する特許テクノロジー「PRISM」、中小企業のSNS運営を支援する「デジタルパンダ」、美容師向け動画教育サービス「hairstudy」を日本及び海外で推進しています。

URL : <https://agilemedia.jp/>



<本案件に関するお問い合わせ先>

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社 （担当：松宮、大戸）

東京都港区虎ノ門3-8-21 虎ノ門33森ビル <https://agilemedia.jp/>

Tel:03-6435-7130 Fax:03-6435-7131 press@agilemedia.jp