

KIRIN を含めた840ブランド以上の導入実績あり

SNSキャンペーンとUGC活用を
一元管理できる
SNSマーケティングツール

OWNLY



サービス紹介

料金表

導入事例

導入実績
840 ブランド
以上
※延べ

施策実施数
4,500 件
以上
※2022年実績

エントリー数
4,100 万人
以上
※2022年実績

SmartShare

01 BUSINESS METHOD

ビジネスモデル

01 BUSINESS METHOD

ビジネスモデル

02 OWNLY

SNSマーケティングツール

03 BPO支援

キャンペーン事務局を中心にしたBPO

04 DX開発支援

Instagramにおける新たな打ち手

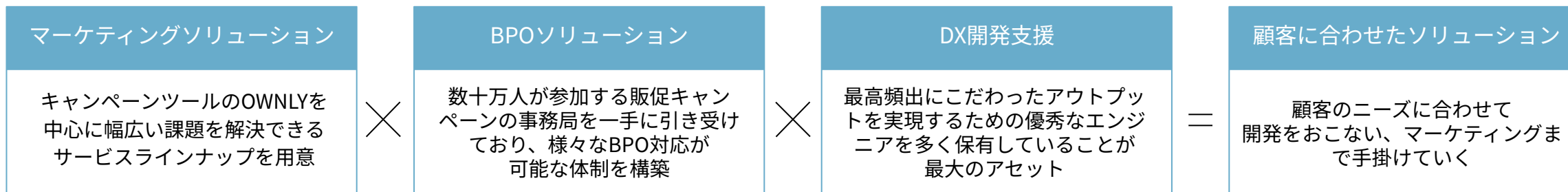
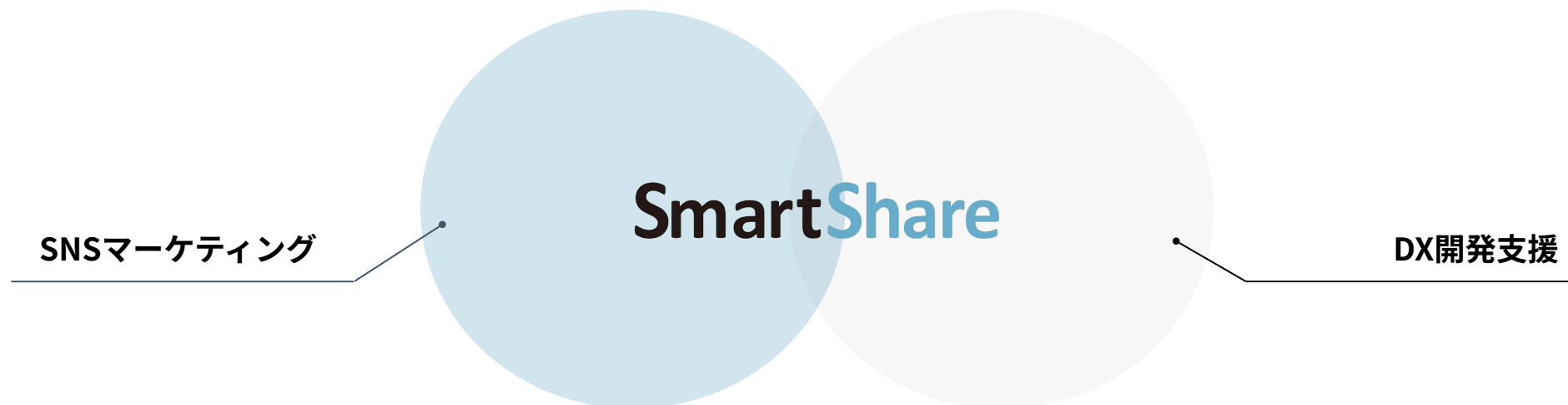
05 DX開発支援

必要な事業に必要なDXを開発から支援

Smart Share

事業概要

『SNSマーケティング』と『DX』の二つの成長市場をリードする当社は、顧客のニーズに全方位で応え、開発からマーケティングまでワンストップで提供可能



01 BUSINESS METHOD

ご支援実績 一部抜粋

- 年間5,000件以上のSNSキャンペーンを実施し、総エンタリー数は4,100万人を超えてきております。(2022年実績)
- 多くのキャンペーンとUGCの積み重ねによる知見が最大のアセットとなっております。

食品・飲料



飲食



放送・エンタメ



小売・商業施設



旅行・宿泊



出版・教育



通信

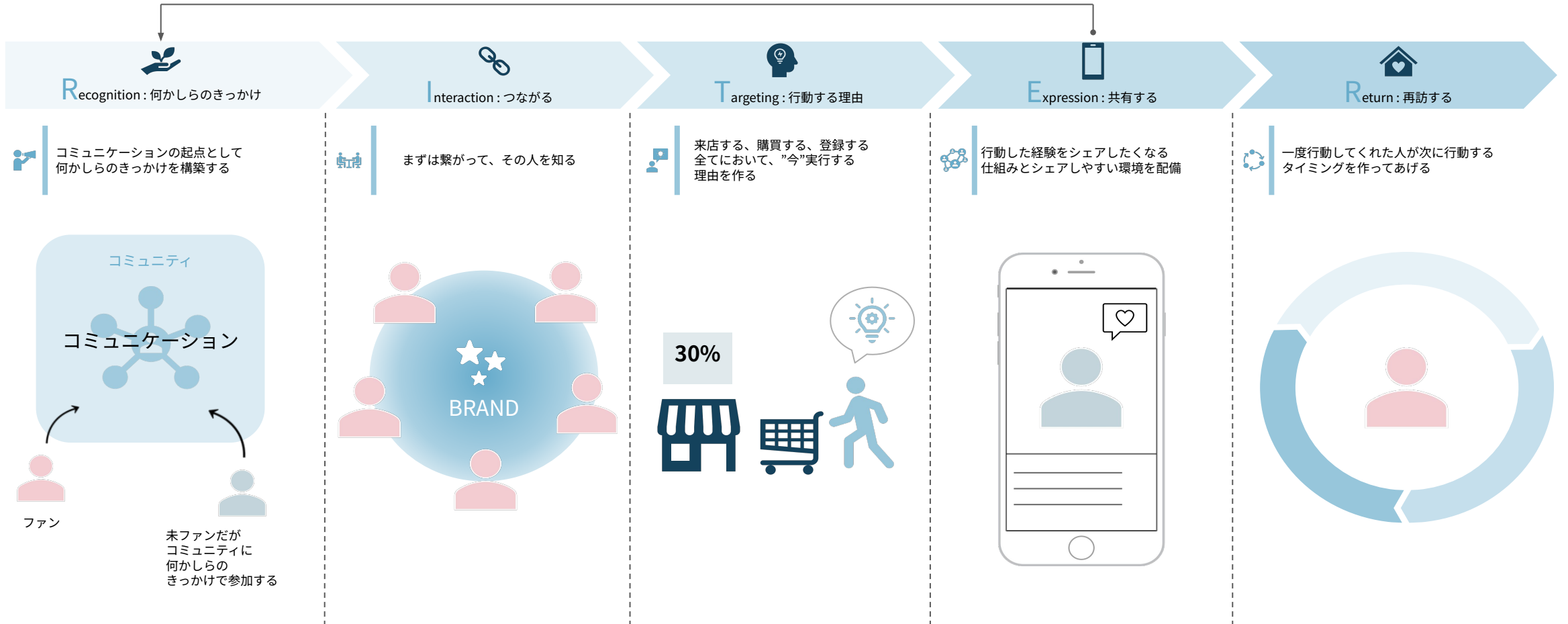


自治体



カスタマージャーニー

何かしらのきっかけによって、お客様とのジャーニーが進んでいくフレームワークを取り入れております



02 OWNLY

SNSマーケティングツール

01 BUSINESS METHOD

ビジネスモデル

02 OWNLY

SNSマーケティングツール

03 BPO支援

キャンペーン事務局を中心にしたBPO

Smart Share

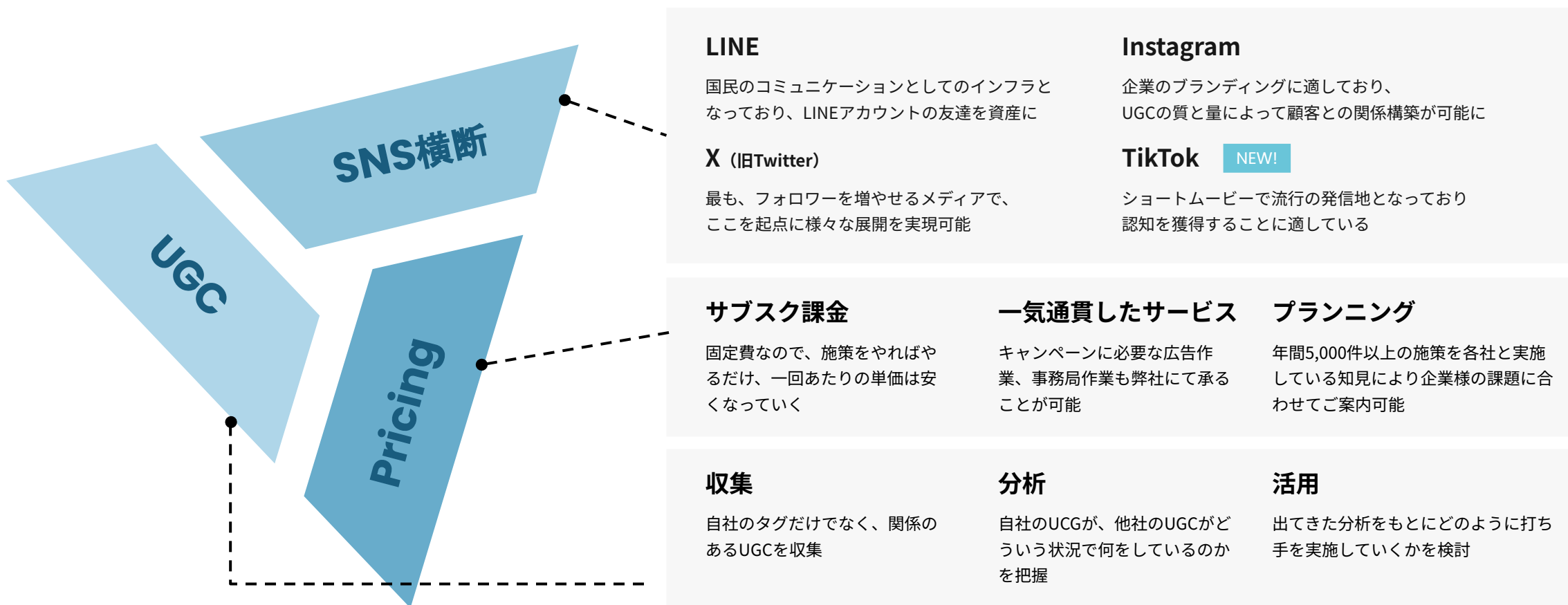
04 DX開発支援

Instagramにおける新たな打ち手

05 DX開発支援

必要な事業に必要なDXを開発から支援

SNSを横断的にコミュニケーションできるだけでなく、UGCも収集し分析し、活用できる仕組みを提供



OWNLYの実績

キャンペーンの実績件数では、日本最大規模へと到達してきている

OWNLYで実施したキャンペーン

累計 **26,000** 件
以上

導入実績数

延べ **940** ブランド
以上

UGC収集数

3,100万 投稿
以上

レシート解析数

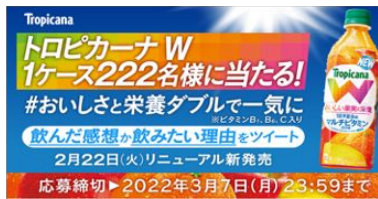
累計 **285**万 枚
以上

年間エントリー数(2022年)

累計 **4,100**万 人
以上

活用事例：キャンペーンプラットフォームとしての利用方法

年間広告費予算が約1,600億円あるキリンHDのSNSキャンペーンの約8割を当社のOWNLY上でおこなっている
最新的手法を取り入れ、最大の結果を出すことで2015年から現在8年の取引を継続している



OWNLY料金プラン

顧客参加型のSNSキャンペーンを起点にして、ブランドやメーカーのファンの創造

	X(Twitter) マーケティング	LINE マーケティング	UGC マーケティング	プラン詳細
初期費用	初期費用:150,000円			
Basicプラン 200,000円/月 ※6ヶ月契約 別店舗・別アカウント	○	○	○	・利用可能ブランド数：1アカウント ・オートリプライイベント：3回 (※弊社経由での広告出稿必須) ・その他イベント：4回 ・UGC収集上限：100,000投稿迄
	×	×	×	
Proプラン 500,000円/月 ※6ヶ月契約 別店舗・別アカウント	○	○	○	・利用可能ブランド数：4アカウント ・オートリプライイベント：無制限 (※弊社経由での広告出稿必須) ・その他イベント：無制限 ・UGC収集上限：無制限
	○	○	○	
UGC Studio	-	-	200,000円/月 (~50件/月Pickup)	
			300,000円/月 (~100件/月Pickup)	

 UID連携

1イベント ¥300,000

 クリエイティブ制作

1イベント ¥200,000~

 インフルエンサーブースト

1人 ¥200,000~

 デジタルギフト

当選賞品としてデジタルギフトをご利用いただくことができます

 SOW EXPERIENCE

 電子決済サービス


- ※ 1.契約中のプラン変更はアップグレードのみ受付
- ※ 2.プランの切替の際は契約期間はそのままで、イベント数と投稿数は引継がれ切り替え月より前を遡ってプランUPした金額と変更前の差額分を月割もしくは一括でご請求
- ※ 3.OWNLYご利用6ヶ月毎の契約となります

Appendix

実施施策事例一覧

Smart Share

X (Twitter) _特設ページ型インスタントウィン

特設サイトの特性を活かして、導線内に動画視聴やアンケートなどの組み込みが可能です。



X (Twitter) _Wフォローキャンペーン

幅広く認知させて、まずは繋がるのが重要。
グループ内のX(Twitter)アカウントでコラボを実施し効率よく成長させていく。



Appendix: 実施施策事例

ハッシュタグ投票キャンペーン

アンケートや人気投票としてキャンペーンを実施可能。

■X(Twitter)上での実施



カルーセルで選択肢を

画像クリックでプリセット文表示



※ツイート例

■OWNLY特設ページ上で実施



投票先の票数を表示することも可能



Appendix: 実施施策事例

X(Twitter)_サイト送客型インスタントウィン

キャンペーン結果を自社サイト上で確認させることでトラフィック・会員獲得増を図る

X(Twitter)

【キャンペーンツイート】
フォロー&リポスト



【オートリプライツイート】
リンクをクリックで結果確認



1施策実施あたり**15**万円
(JavaScript作成費)

自社サイト

抽選の演出

当落結果の確認

サイト情報を表示

X(Twitter)_アプリDL必須型インスタントウィン

キャンペーン結果をアプリ内で確認させることで新規ダウンロード・リテンションを狙った施策

X(Twitter)

【キャンペーンツイート】
フォロー&リポスト



【アプリカード】
リンクをクリックで結果確認



1施策実施あたり **15万円**
(ユーザーエージェント設定費)

自社サイト

アプリ内バナーより
抽選ページへ遷移



抽選ページ内で
X(Twitter)ログイン認証



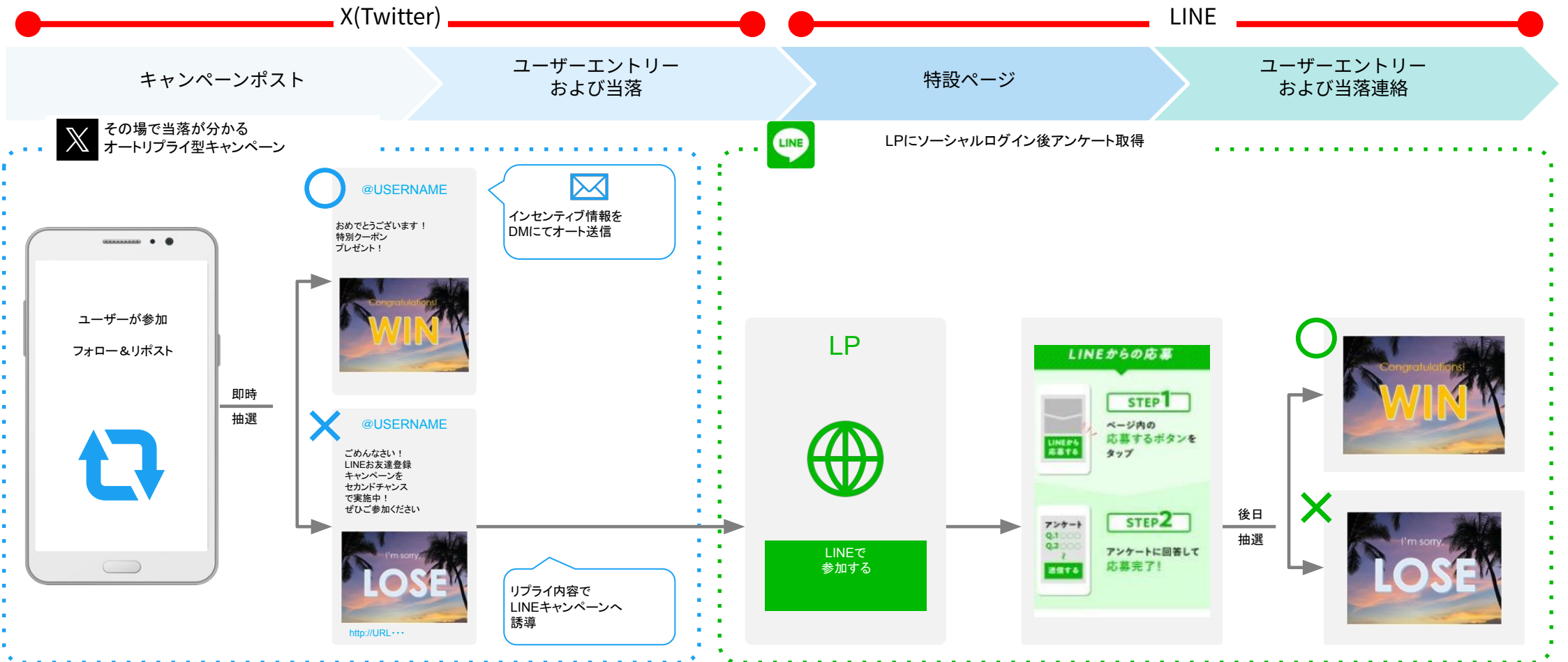
フォロー/リポストの判定後
結果・インセンティブの表示



※アプリ内ブラウザ表示に関しては、アプリバナーとの確認が必要

X(Twitter)からLINEへと横断的にキャンペーンを実施

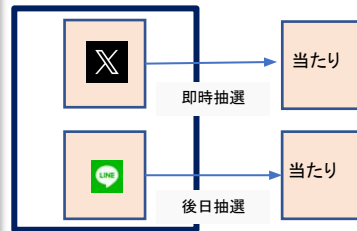
即時抽選型フォロー&リポストキャンペーン。落選者へリプライにてLINEキャンペーンへ誘導。
LINEキャンペーンはアンケート取得後、後日抽選で当たりはずれが分かる。



Appendix: 実施施策事例

X(Twitter)からLINEへと横断的にキャンペーン実績

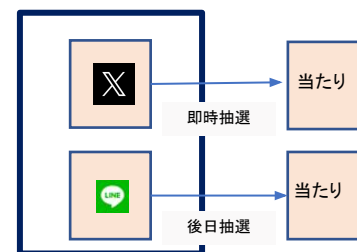
大塚製薬さま



X(Twitter)
エントリー数
約31,600人
LINE
エントリー数
約17,000人



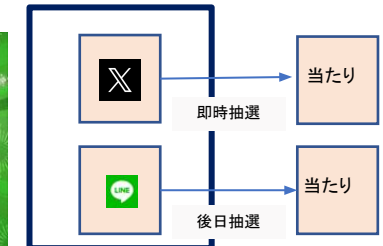
西武・そごうさま



X(Twitter)
フォロワー増加数
約16,200人
LINE
友だち増加数
約25,300人



住宅情報館さま



X(Twitter)
フォロワー増加数
約30,000人
LINE
友だち増加数
約23,000人



LINEマーケティングを効率的に効果を出すためのOWNLY活用

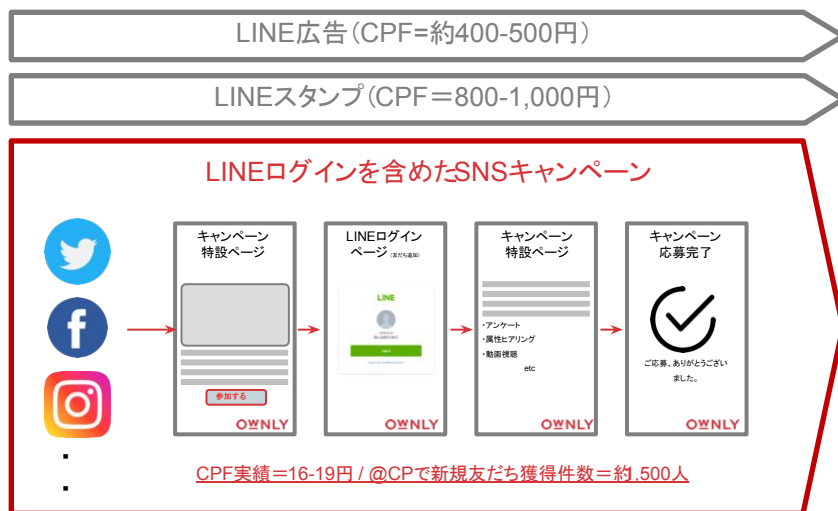
OWNLYを活用することで、特定のキャンペーンに複数回参加しているエンゲージメントの高いユーザーを量産し、その方々に適切にメッセージを届けることができる。



OWNLY

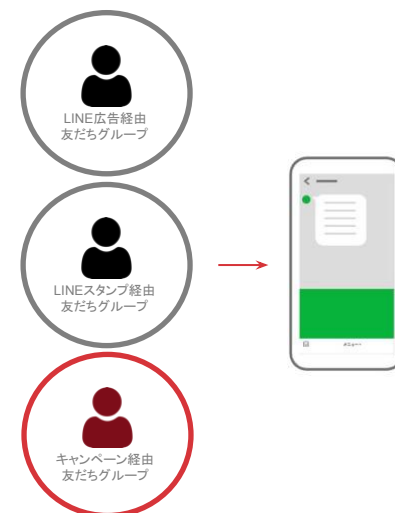
《友だちの獲得》

友だちの獲得の王道は『LINE広告』、そして、『LINEスタンプ』。第3の方法として、他SNSを巻き込んだキャンペーンによる獲得でコスト効率の高い獲得を実現。



《友だちへのメッセージ配信》

キャンペーンのお知らせをメッセージで伝える際には、キャンペーンで経由で友だち登録をされた人たちに送信することで効果を高めることが可能。



	開封率	CTR
LINE広告 経由	40.86%	20.61%
LINEスタンプ 経由	45.57%	10.14%
キャンペーン経由 (全体)	76.12%	36.5%
キャンペーン経由 (複数回参加)	84.69%	49.90%

mastバイを前提としたキャンペーン設計

■メーカー事例(mastバイキャンペーン)



※メーカー側は小売企業への棚取り提案として活用

■小売企業事例(mastバイキャンペーン)



▼ キャンペーンフロー



マストバイを前提としたキャンペーン (小売×メーカー)

■小売×メーカー事例



キャンペーン期間：約2ヶ月
 キャンペーン賞品：
 ヤオコー商品券1,000円分×300名様



キャンペーン期間：約2ヶ月
 キャンペーン賞品：
 ドン・キホーテグループギフトカード
 スプリングバレー1ケース



キャンペーン期間：約2週間
 キャンペーン賞品：
 BICササミ巻き抱きまくら×3名様

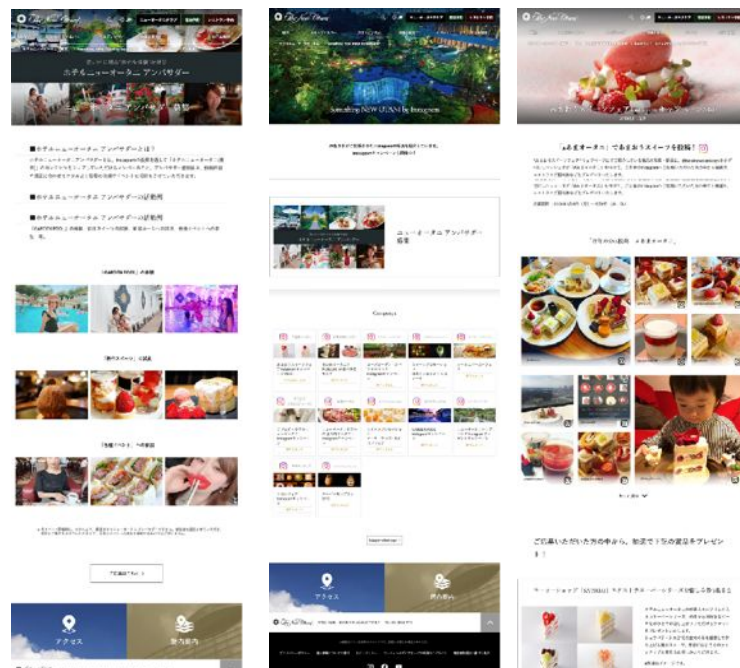
Appendix: 実施施策事例

UGCの活用事例

ホテルニューオータニ

ニュー・オータニ様

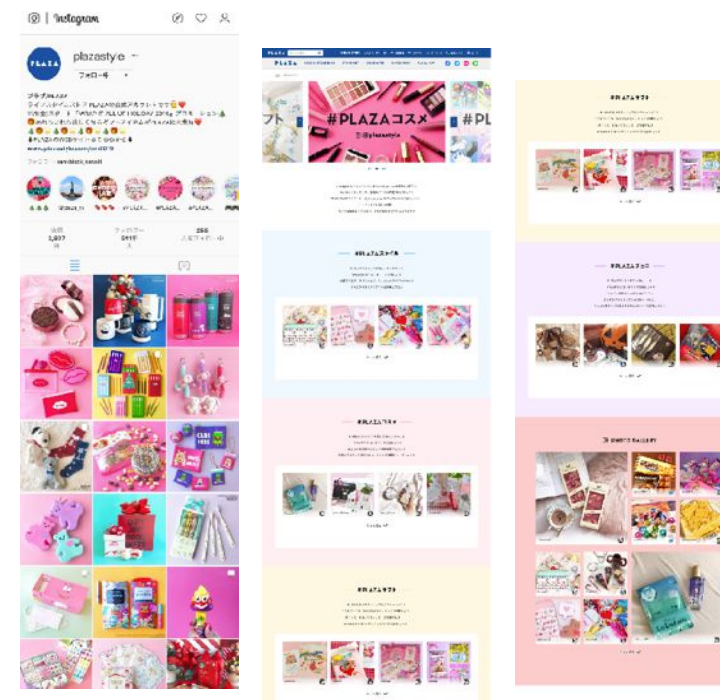
定期的にテーマを入れ替えて投稿キャンペーンを実施しUGCを収集。インフルエンサーをダイレクトに集めた「ホテルニューオータニ・アンバサダー」も実施されました。



PLAZA

スタイリングライフ・ホールディングス プラ
ザスタイルカンパニー様

58万人がフォローする人気のInstagramアカウントを運営するPLAZA。お菓子、雑貨、アパレル、コスメなどのUGCをコンテンツ展開されています。



X(Twitter)/Instagram_ブランドサイトでのUGC活用

公式サイト訪問者が他のユーザーの体験を UGCを通して確認できる環境を整える

The image displays a screenshot of the Koikaya Potato Chips website, specifically the 'EPISODE' section. The page features a navigation bar with 'MOVIE', 'PRODUCT', and 'HISTORY' tabs. The main heading is 'EPISODE' with the hashtag '#今日も湖池屋' (Today at Koikaya). Below this, there is a sub-heading 'みんなの“湖池屋ポテトチップスとのエピソード”をご紹介' (Introducing everyone's "episodes" with Koikaya potato chips). The content is a collage of user-generated photos and videos showing people enjoying the chips. A dashed line highlights a specific UGC image of two children, which is then shown in a larger view on the right. This larger view includes a social media post from @koikaya_cp, showing the same two children with a bag of chips. Another social media post from @koikaya_cp is shown below, featuring a young girl eating chips. The website layout includes a vertical banner on the left and right sides that reads 'YA POTATO CHIPS KOIKEYA POTATO CHIPS'. The overall design is clean and focuses on showcasing customer experiences.

03 BPO支援

キャンペーン事務局を中心にしたBPO

01 BUSINESS METHOD

ビジネスモデル

02 OWNLY

SNSマーケティングツール

03 BPO支援

キャンペーン事務局を中心にしたBPO

04 DX開発支援

Instagramにおける新たな打ち手

05 DX開発支援

必要な事業に必要なDXを開発から支援

Smart Share

キャンペーン事務局(BPO)の概要と実績

大手飲料メーカー、大手お菓子メーカー、放送局、飲食チェーン店など、幅広い業界を網羅し、2017年から延べ800件以上のキャンペーン事務局を運用した実績

キャンペーン事務局とは



企画・立案



広告運用と
お問い合わせ事務局



当選者抽選



キャンペーン効果
分析

対応可能メニュー一覧

お問い合わせ対応

ロジスティック

応募要項制作

クリエイティブ制作

レシート画像検閲

当選者抽選・当選通知

デジタルギフト手配

レポート作成

事例



事務局内容

システム設定	お問合せ対応
レシート検閲 (約10,000件)	抽選当選通知

スマートシェアのキャンペーン事務局について

スマートシェア事務局は、すべてワンストップで承ることができますので負担軽減が可能です。

またキャンペーンを成功させるために、すべてのフェーズにおいて一貫し年間 5,000件以上のSNSキャンペーンの知見により最適なお提案ができるのも、スマートシェア事務局ならではの強みです。

プランニング



年間5,000件以上のキャンペーンによるデータ実績とUGC収集/分析を元に最適なキャンペーン企画を立案、UGCの積み重ねにより他社とは違うアプローチを行います。

事務局運営



- ・案件の進行管理
- ・お問い合わせ対応(メール/電話)
- ・OWNLY設定代行
- ・データ集計/レポート分析
- ・レシート・UGC検閲作業
- ・抽選、当選通知作業代行
- ・キャンペーンレポートの作成
- ・くじ運用代行
- ・LP作成、クリエイティブ制作



OWNLY

各種SNSを横断的に利用できる
キャンペーンツールOWNLYの提供
から設定・データ管理
※ユーザーデータ・UGC収集
キャンペーン参加者データ

商品発送



- ・当選者情報確認
- ・景品・インセンティブの手配・商品発送

プロモーション



- ・キャンペーン運用型広告
- ・縦型動画制作
- ・インフルエンサーキャスティング
- ・サンプリング

キャンペーン事務局マニュアル

SNSキャンペーンをトラブルなく成功させるには事務局を設置し運用を適切に行うことが大切です。面倒な各項目を整理しキャンペーンを明確にし進行にあわせた事務局マニュアルをご用意いたします。

進行スケジュールイメージ

	8/7	8/8	8/9	8/12	8/13	8/14	8/15	8/16	8/17
テストページ納品			15:00						
事務局開設期間			18:00						
CP開始期間			0:00						
抽選準備									
抽選									
当選通知									
当選リスト提出									

FAQイメージ

Q	A
1 FacebookやTwitterアカウントがないと応募できませんか？	今回のキャンペーンはInstagramかTwitterアカウントが必要となります。
2 InstagramとTwitterアカウントそれぞれで1回ずつ応募できますか？	ご応募はお一人様一回となります。ご応募の際にいずれかの方法をお選びください。
3 1人何回まで応募できますか？	ご応募はお一人様一回です。
4 海外に住んでいるのですが、応募できますか？	ご応募は海外からも可能ですが、当選賞品の発送先は日本国内に限らせていただいております。

エスカレーションフローイメージ

▲各マニュアルイメージ

【事務局マニュアル項目】

- キャンペーン／事務局の概要
スケジュール、お問い合わせ受付(対応範囲)、エスカレーションフロー／抽選・当選通知関連フロー
- 各種FAQ
(応募条件/抽選当選/システム不具合/個人情報)
各種お問い合わせ／対応メールテンプレ／お問い合わせフォーム
- 抽選・当選通知作業(抽選対応範囲)(当選通知対応範囲)
(当選通知文雛形)
- 検閲作業
検閲対応範囲・検閲基準・写真検閲の具体例など
- 事務局個人情報管理／個人情報廃棄方法
データの種類/応募者データ・当選者データ
運用ルール・アクセス制限・アクセス可能者
- セキュリティ概要

04 ハッシュタグSEO

Instagramにおける新たな打ち手

01 COMPANY INFORMATION

会社概要

02 BUSINESS METHOD

ビジネスモデル

03 SERVICE I : OWNLY

SNSマーケティングツール

04 ハッシュタグSEO

Instagramにおける新たな打ち手

05 DX開発支援

必要な事業に必要なDXを開発から支援

Smart Share

ハッシュタグSEOの概要

人の行動のきっかけとなっているInstagram上でのハッシュタグ検索において、自社のブランドのことを言及している投稿を上位表示することで、認知のきっかけやブランディングへ寄与する

《 Before 》

大事なハッシュタグが不明

自社のブランドにおいて、無限にあるハッシュタグから適切なものを選定できない

自社UGCが上がってない、把握してない

自社のUGCが適切なハッシュタグの検索結果で上位表示できていない、どれだけあるのかも把握できていない

ブランドにとっての適切なインフルエンサーとは？

フォロワーが多いだけ、エンゲージメントが高いだけでは、マーケティングは成立せず、適切なハッシュタグで上位表示されている人に投稿してもらうことがベストに。



《 After 》

大事なハッシュタグを把握

ハッシュタグ検索の上位表示している投稿のハッシュタグ併用率にフォーカスをして、算出

自社UGCを上位表示しSOVをあげる

自社のUGCを大事なハッシュタグの検索結果に表示をさせてブランド認知をはかり、SOVをあげることが可能

インフルエンサーがブランドのファンに

インフルエンサーとの関係は、案件として受けてもらうだけではなく、本質的には商品の魅力を理解して、案件関係なく使い続けてもらいオーガニック投稿をしてもらえる関係構築がベストである。

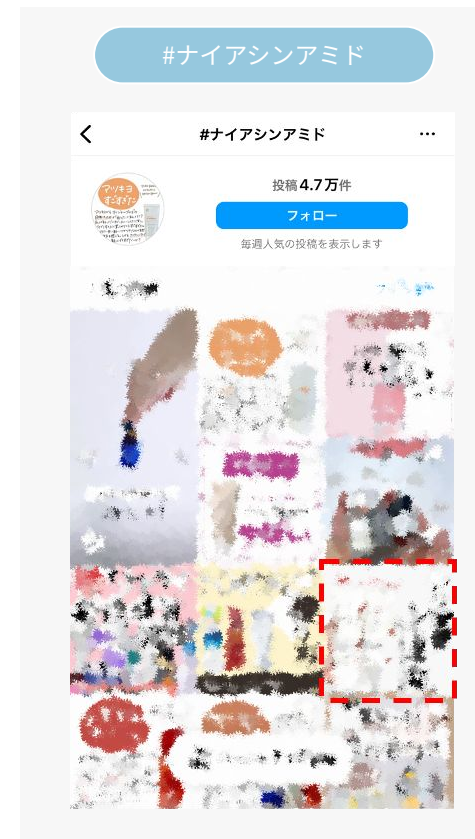
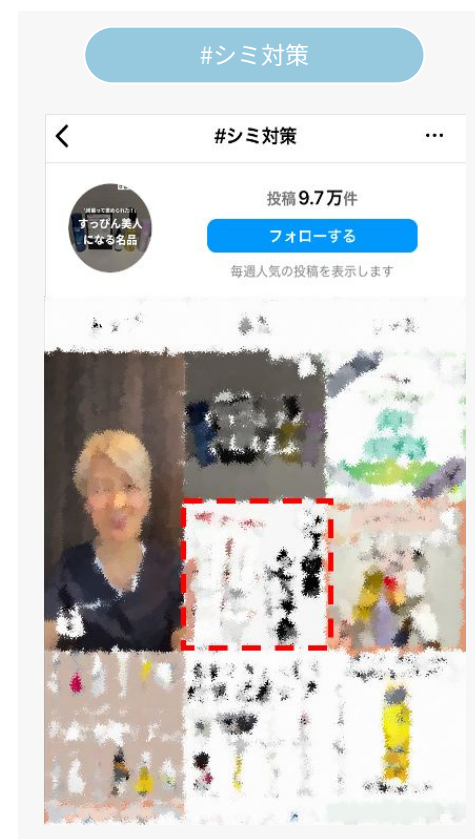
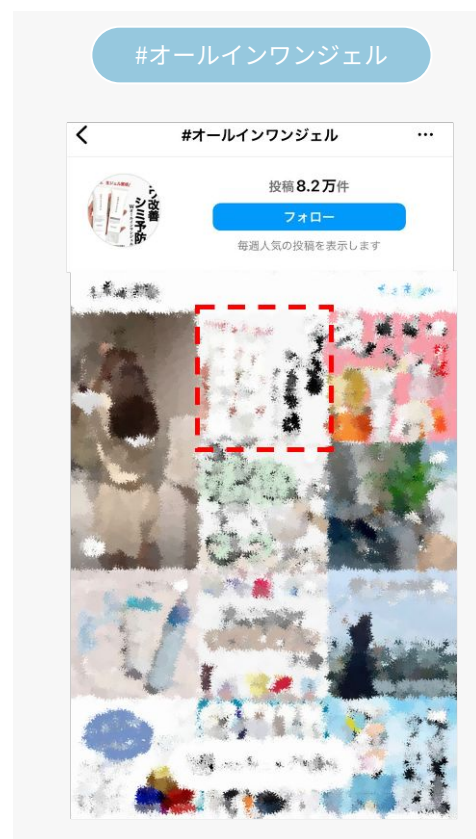
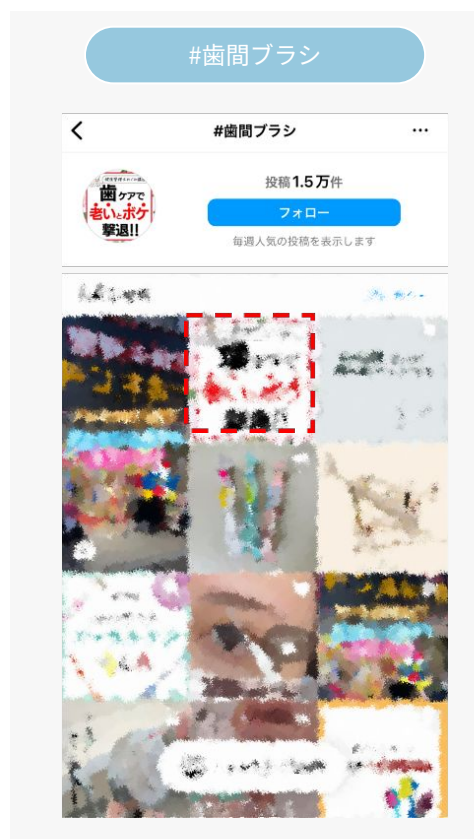
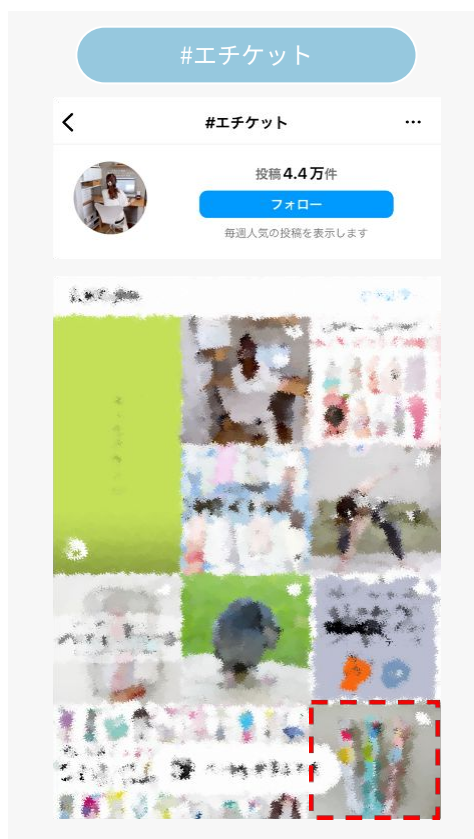


04 ハッシュタグSEO

ハッシュタグSEOの実績



人の行動のきっかけとなっているInstagram上でのハッシュタグ検索において、自社のブランドのことを言及している投稿を上位表示することで、認知のきっかけやブランディングへ寄与する



05 DX開発支援

必要な事業に必要なDXを開発から支援

01 BUSINESS METHOD

ビジネスモデル

02 OWNLY

SNSマーケティングツール

03 BPO支援

キャンペーン事務局を中心にしたBPO

04 DX開発支援

Instagramにおける新たな打ち手

05 DX開発支援

必要な事業に必要なDXを開発から支援

Smart Share

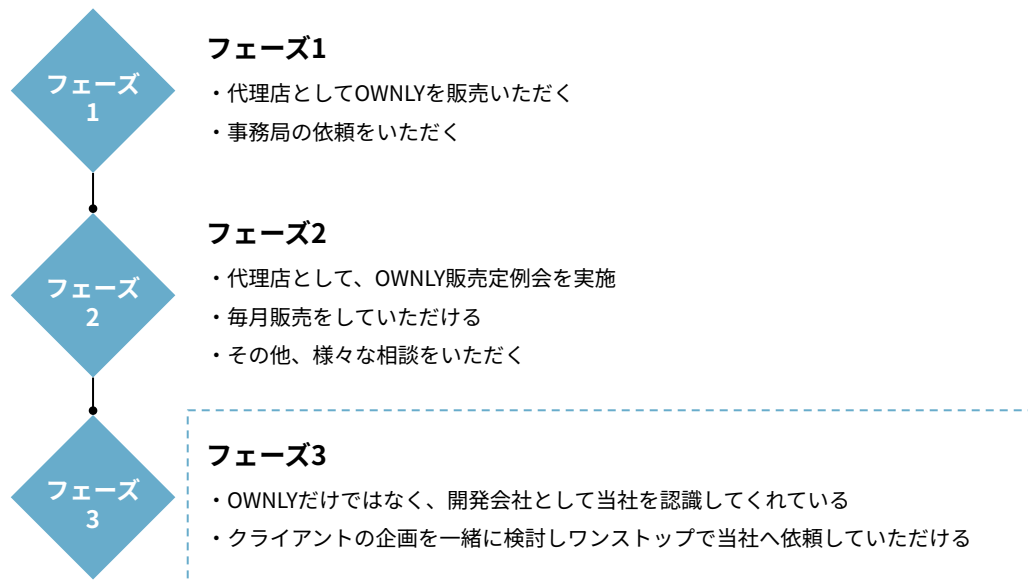
活用事例：開発会社×キャンペーン企画としてのお取り組み

OWNLYの販売代理店であったCDG社（2487）のクライアントキャンペーンを企画から開発、実装までを提供



- ・IPを駆使した広告代理店
- ・リテール（コンビニ、ドラッグストア）との関係が良好で他広告代理店ができない提案をして実績を作られている
- ・CLホールディングスとなっており、グループ全体で広告×IP×リテールを実現している

販売代理店のフェーズを分けるとすると



現在進行の企画について

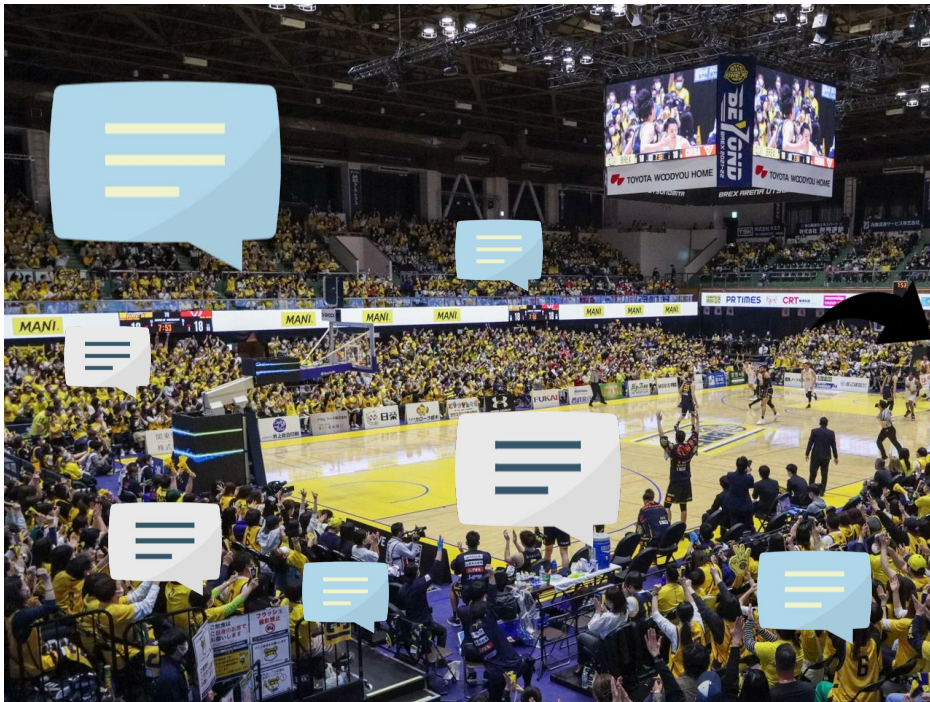


- ・クライアントのキャンペーンに向けてオリジナルの開発を実施
- ・ゲームの要素を入れている
- ・IPを活用した内容

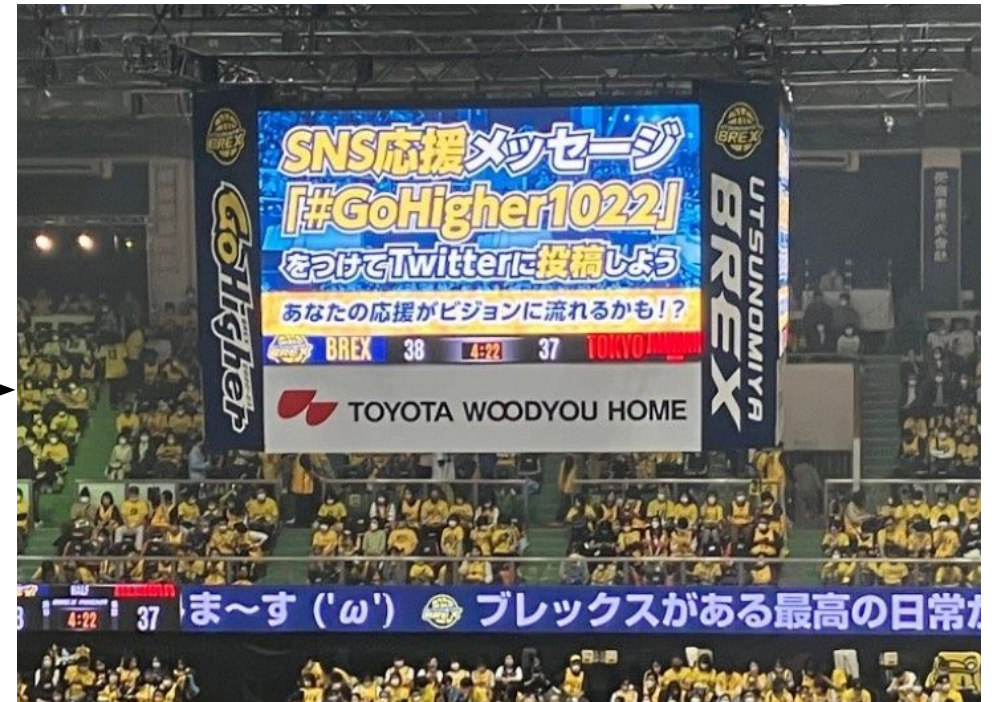
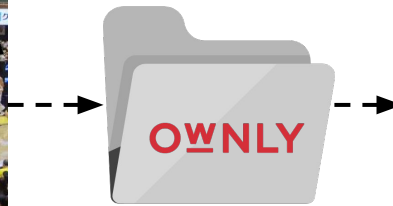
取引金額は、OWNLYのみの取引だった時と比較して、**10倍以上**

活用事例：顧客の要望に応じてスピード開発体制

OWNLYのクライアント様で特殊な要望を頂いた物に対して、開発事業部とともに開発を即時におこない、結果として、新しいサービスへと繋がられた



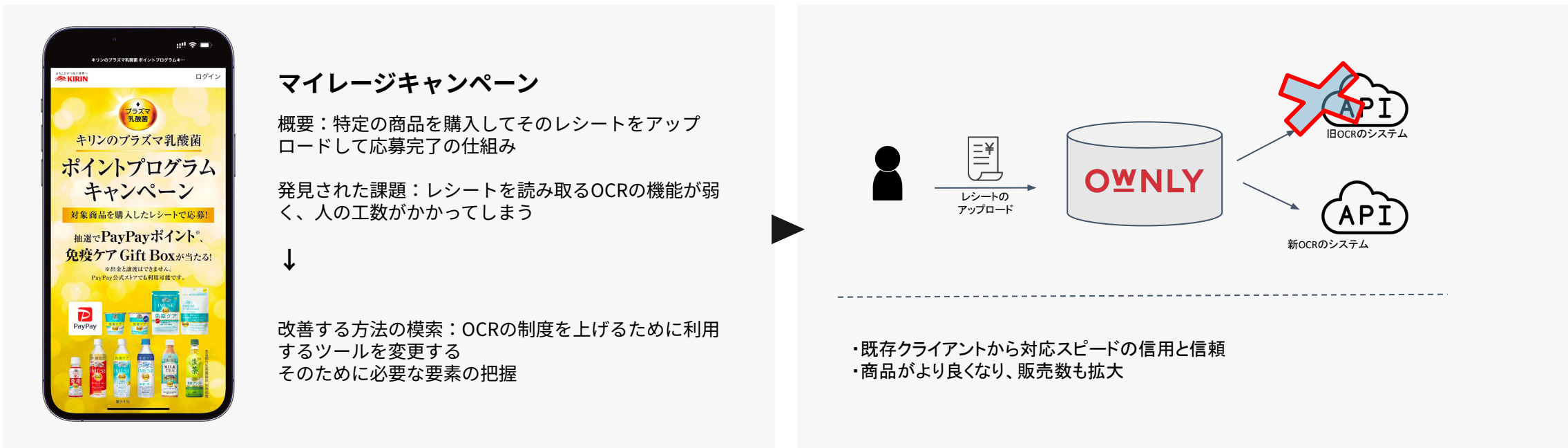
試合中に応援メッセージを募集し、それをOWNLY上で収集



収集した応援メッセージをアリーナ内の電光掲示板に掲載し、試合の盛り上げを実現

活用事例：プロダクトを更によくするための開発

既存プロダクトの課題を早期に発見し、それを適切なものに作り替えるプロセスはアセットの一つに



会社概要

社名	スマートシェア株式会社
設立	2011年2月
本社	東京都渋谷区2-22-14 ロゼ氷川3階
代表	西山 統
資本金	92,500,000円
事業内容	SNSマーケティングツール『OWNLY』提供 受託開発 BPOによる企業マーケティング支援

すべてのコミュニケーションを価値あるものに
Smart Smile Share

