



“キッカケ”を積み重ねることで ロイヤルカスタマーを生み出す機会をつくる

オリゾが提供するファンマーケティングで、顧客との長期的なロイヤリティを構築する。これにより、継続的な収益の維持や口コミによる新規顧客の獲得、製品・サービス改善への貢献、競争優位の確立、ブランドの信頼性と評判の向上などを実現する。

FAN-Cが実現する要素



事例

事例：機械メーカー（BtoB）

- ・製品導入企業（既存顧客）向けのコミュニティシステムの開発・運営支援
- ・ユーザー同士が交流できるQ&A掲示板の作成
- ・掲示板投稿内容の解析による新しいニーズの発見、サブスク型事業への展開

▶成果：既存企業の製品追加導入率20%改善、サブスク型事業の新規立ち上げ

事例：アニメコンテンツ（BtoC）

- ・コアなファンだけを集めたファンミーティングの開催
 - ・好きになったキッカケの収集
 - ・沼ったキッカケの収集
 - ・新しいコンテンツへの要望出し
- ・ファンの要望をかたちにしたコンテンツの作成
- ・同じ趣向を持つ友だちに紹介するための「ショートまとめコンテンツ」の作成

▶成果：視聴者数25%増加、ファンの満足度40%向上