

【セミナー】想定外の市場に出会える！潜在顧客をSNS活用で売上に繋げる方法

10/20 11:30-12:10 『デジタル・コマース2022』にリデル取締役 萩原が登壇

SNSを活用した潜在顧客の見つけ方・WEBマーケティングとの相乗効果など、実践事例と共にご紹介

SNS・インフルエンサーマーケティング事業を展開するLIDDELL株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：福田 晃一、以下リデル）は、2022年10月20日（木）に開催される『デジタル・コマース2022』内セッションにて、取締役 萩原 雄太が『想定外の市場に出会える！潜在顧客をSNS活用で売上に繋げる方法』と題して、11:30-12:10に登壇致します。

【本セミナーのTOPICS】

1. SNSマーケティングの真価は“未開拓地の発見”
2. SNSを活用した潜在顧客の獲得方法
3. SNS×WEBマーケティングの実践事例のご紹介

お問い合わせ・お申し込みはこちら：<https://f2ff.jp/dc/2022-fall/tokyo>



# 想定外の市場に出会える！ 潜在顧客をSNS活用で売上に繋げる方法

SNSを活用した潜在顧客の見つけ方  
WEBマーケティングとの相乗効果など

実践事例と共にご紹介



LIDDELL 取締役 萩原 雄太



10.20(木) 11:30-12:10 | RoomA  
JPタワーホール&カンファレンス (KITTE 4F)

WEB マーケティングと SNS マーケティングは、E コマース（以下、EC）を展開する企業においては特に、広告宣伝活動の主流となっており、それぞれが多用されています。2022 年 2 月に電通が発表した「2021 年 日本の広告費」では、インターネット広告費がマスコミ 4 媒体広告費を上回り、市場はさらに拡大しています。

一方で、マーケティング施策が多様化したことに伴い、新規顧客開拓や効率化などマーケティング担当者の課題も複雑化しています。

#### <EC 責任者・担当者によくある課題>

- 顕在需要刈り取りの WEB マーケでは CPA が下がらない
- WEB マーケ施策をやり尽くしている
- WEB マーケによる潜在ニーズの喚起が困難、CPA が合わない
- 競合も増えてきている

#### 課題に対する最適解がみつかる

#### WEB と SNS、相乗効果による効率の良いマーケティング施策とは？

「デジタル・コマース 2022」では、リデル 取締役 萩原が、実践事例をもとに「SNS を活用した潜在顧客の見つけ方」や「WEB マーケティングとの相乗効果を生み出す方法」などを解説致します。

6,000 社以上の取引や 300 以上の SNS アカウント運用を 3 万人のインフルエンサーとともに展開してきた実績を誇るリデル独自のメソドロジーは、EC 責任者やご担当者の多様な課題に対する最適解となり得ます。ご期待ください。

#### セミナー詳細

タイトル	想定外の市場に出会える！潜在顧客を SNS 活用で売上に繋げる方法
会場	デジタル・コマース 2022 ※ 本イベントはリアル会場での開催となります。（オンライン開催の予定はございません）
場所	JP タワーホール＆カンファレンス (KITTE 4F) 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 2-7-2
日時	10.20(木) 11:30-12:10   RoomA
プログラム	1. CPA が下がらないなど、EC 責任者・担当者が抱える課題とその背景、要因 2. WEB × SNS マーケティングの相乗効果生み出す具体策 3. 実践事例紹介
来場事前登録 申し込み	<a href="https://f2ff.jp/dc/2022-fall/tokyo">https://f2ff.jp/dc/2022-fall/tokyo</a>
参加費	展示会・セミナーともに無料（事前登録制）
主催	株式会社ナノオプト・メディア

## 登壇者紹介

LIDDELL 株式会社 取締役 萩原 雄太

インフルエンサー・ソーシャルメディアを基軸とし、「共感」をゴールとしたマーケティング戦略を構築から実行まで一気通貫して支援。さまざまな業界の課題に対して多くの成功実績を誇る。コミュニティ形成や SNS コンテンツ、インフルエンサーのパートナーシップ化を得意とする。

リデルは、認知・興味・検索・検討・購買・共有、そしてその先にある顧客のパートナー化までを一元的に支援する、『LIDDELL INFLUENCER WORKSPACE (LIW/リデル インフルエンサー ワークスペース、<https://service.liddell.tokyo/>）』を展開し、多様な企業の SNS 課題を数値化し、効率的に解決することが可能となっております。

6,000 社の取引と、300 社以上の SNS 運用実績を礎に、Instagram や TikTok の他、Twitter、YouTube などさまざまな SNS で活躍する 30,000 人の登録インフルエンサーとともに多数のマーケティング戦略をサポートしてまいりました。

これからも、SNS・インフルエンサーマーケティングのパイオニアとして、多くの SNS トレンドを創出し業界を牽引してまいります。お気軽にお問い合わせください。

### 【本件に関するお問合せ】

リデル株式会社

担当：貫（ぬき）

メール：[pr@liddell.tokyo](mailto:pr@liddell.tokyo)

---

[LIDDELL INFLUENCER WORKSPACE / LIW : SNS 課題を数値化し、効率的に解決できるワークスペース]

URL : <https://service.liddell.tokyo/>

### [「VINYL MUSEUM (ビニールミュージアム) : 共感型フォトジェニック・アート展」]

URL : <http://vinyl-museum.com/>

Instagram : [https://www.instagram.com/vinyl\\_museum/](https://www.instagram.com/vinyl_museum/)

### [福田 晃一代表取締役 CEO 書籍]

「影響力を数値化 ヒットを生み出す“共感マーケティング”のすすめ」

著者名：福田 晃一 発行：日経 BP 社/発売：日経 BP マーケティング

定価：本体 1,500 円+税

ISBN : 9784296101313

<Amazon 購入ページ>

<https://www.amazon.co.jp/dp/4296101315/>

[インフルエンサーアワードジャパン：インフルエンサーの感性や才能を応援し、その影響を称える。]

第 6 回 IAJ 特設サイト : <https://lp.spirit-japan.com/iaj/2021/>

[企業情報]

会社名：リデル株式会社/LIDDELL Inc.

代表者：代表取締役 CEO 福田 晃一

本社：東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー12F

事業内容：

- (1) SNS・インフルエンサーマーケティングプラットフォームの運営
- (2) クリエイターエコノミー 支援
- (3) 各種マーケティングツールの提供

コーポレート URL : <https://liddell.tokyo/>

採用に関して : <https://www.wantedly.com/companies/liddell/>

【本件に関する報道関係のお問合せ】

リデル株式会社 担当：貫（ぬき）

メール：[pr@liddell.tokyo](mailto:pr@liddell.tokyo)

電話：03-6432-9806