

ホットリンク、執行役員 CMO 飯高悠太による共著
「アスリートのためのソーシャルメディア活用術」が12月26日に発売
～国内初、アスリートに向けた SNS 活用の取扱説明書～

【概要】

SNS マーケティング支援を行う株式会社ホットリンク(本社:東京都千代田区、証券コード:3680、代表取締役会長:内山幸樹、以下ホットリンク)は、ホットリンク執行役員 CMO である飯高悠太が共著した書籍『アスリートのためのソーシャルメディア活用術』が、マイナビ出版より12月26日に出版されることを発表します。

【背景および内容】

SNS が浸透した現代では、情報を広く伝播できる SNS マーケティングの重要性は高まっています。ホットリンクでは、「SNS マーケティングにスタンダードを創る」をミッションに、SNS 時代の購買行動プロセス「ULSSAS(読み:ウルサス)※」を基とした SNS マーケティング支援を行っています。

今回発売となる書籍は飯高にとって2冊目となる著書で、2019年8月に出版した『僕らは SNS でモノを買う』は発売前に重版が決定し、Amazon の「マーケティング・セールス」「SNS・ブログ」「e-コマース」カテゴリで1位を獲得するなど大きな反響を頂いています。

本著は、アスリート向けにソーシャルメディアの活用術をまとめた、国内初の書籍です。

ソーシャルメディア活用は、アスリート自身のブランディングに寄与するだけでなく、所属クラブへの売上貢献や、ファンとのコミュニケーションにも効果的です。しかしながら、ソーシャルメディアを思うように使いこなせていないアスリートが大勢いるだけでなく、ソーシャルメディアに対する十分な理解がないためにアスリートの SNS 活用を好ましく思わないスポーツ関係者がいるのも事実です。

著者は、ホットリンク執行役員 CMO 飯高に加え、サッカー経験を活かし現在は Revive Inc.にてアスリートのマネジメントとソーシャルメディア活用に取り組んでいる五勝出拳一氏、Jリーグ栃木 SC でマーケティング戦略部長を務める江藤美帆氏といったアスリートやマーケティングに深く携わる3人による、アスリートに向けたソーシャルメディア活用の取扱説明書と言える1冊で、ソーシャルメディア活用に関する基礎的知識や実践方法が身につけられます。



今後もホットリンクは、「SNS マーケティングのスタンダードを創る」というミッション実現に向けて、ホットリンクが保有するソーシャル・ビッグデータや SNS マーケティングのノウハウ、自然言語処理・画像処理など AI 技術を活用し、お客様のニーズにこたえるマーケティング活動支援を展開してまいります。

※ ULSSAS・・・UGC(ユーザー発信のクチコミ)→Like(いいね)→Search1(SNSでの検索)→Search2(検索エンジンでの検索)→Action→Spread(拡散)という一連のユーザー行動を表したもの。ホットリンクは、企業の Twitter マーケティング支援を通して、UGC を起点に拡散されるアカウント基盤を構築し、ULSSAS が回っていく状態を作り上げることができると、『売上アップ』事業の成果につながる『再現性がある』ことを検証しています。

【書籍概要】

本書は現代を生きるアスリートがソーシャルメディアという強力な武器の扱い方を身につけられる取扱説明書となっています。この一冊を読むことで、アスリートのソーシャルメディア活用に関する基礎的知識や実践方法についてご理解いただけます。実際のアスリートの発信術も多く紹介し、競技が変わっても再現できるようにポイントを解説しています。ソーシャルメディアを始める上で疑問に思うことはすべて解決できるようにご紹介いたします。

- ・アスリートがファンを増やすためにまずは何をすれば良いか
- ・ファンベースがないアスリートはどうすれば良いか
- ・チームとアスリートで運用方法は変える必要があるか
- ・炎上しないためにはどうすれば良いか
- ・炎上してしまったらどうすれば良いか

【書籍情報】

タイトル： アスリートのためのソーシャルメディア活用術

著 者： 五勝出 拳一、飯高 悠太、江藤 美帆

編 集： 澤山モツアレラ、甲斐 雅之

出版社： マイナビ出版

発売日： 2019年12月26日

定 価： 単行本 2,508円(税込)

- 目 次： 第1章 アスリートのソーシャルメディアは武器になる
第2章 アスリートがソーシャルメディアを活用する理由
第3章 事例から学ぶソーシャルメディア投稿術
第4章 SNS マーケティングのプロに聞く「アスリートはソーシャルメディアとどう向き合えばいいのか？」
第5章 炎上しないソーシャルメディア発信術
第6章 Twitter Japan スポーツ担当者に聞く「アスリートのソーシャルメディア運用とは？」

Amazon: <https://www.amazon.co.jp/dp/4839969337/>

その他、各ネットストア、全国の書店などでお買い求めいただけます。

【著者プロフィール】

五勝出拳一 株式会社 Reviv PR Manager

株式会社電通テック・電通ライブにてプロモーション領域の仕事に従事した後、株式会社 Revive にて、PR Manager を務める。東京学芸大学では蹴球部に所属し、全日本大学サッカー選抜の主務を経験。現在はアスリートの SNS 活用や事業開発のサポートを始め、アスリートの価値と選択肢を広げることを目的として日々活動している。特定非営利活動法人 izm 理事。日本で40名の苗字、五勝出。

江藤美帆 株式会社栃木サッカークラブ(Jリーグ所属「栃木 SC」)取締役マーケティング戦略部長

米国にて大学卒業後、Microsoft、Google などの IT 企業勤務、起業などを経て、広告代理店在籍中に SNS マーケットに特化した Web メディア「kakeru」を立ち上げ初代編集長に就任。その後同社にてスマホで写真が売れるアプリ「Snapmart」を企画開発。上場会社への事業譲渡後、スナップマート株式会社代表取締役役に就任。2018年5月より現職。Jリーグクラブのマーケティング責任者として所属選手に SNS の使い方などをレクチャーしている。

飯高 悠太 株式会社ホットリンク 執行役員 CMO

自著は『僕らは SNS でモノを買う』 #ウルサス本。

2014 年、株式会社ベーシックで Web マーケティングメディア ferret 立ち上げにあたり、創刊編集長として参画。立ち上げ 4 年で 37.5 万会員に成長。2017 年には執行役員に。2019 年より株式会社ホットリンクで執行役員 CMO を務め、支援企業の SNS コンサルティングを実施。

出版にあたってのホットリンク執行役員 CMO 飯高悠太コメント

現在国内において約 8000 万人の方がなにかしらの SNS を利用しております。それはアスリートにとっても同じです。そして、みなさんご存知の通りアスリートの選手生活は長くありません。

一人でも多くのアスリートにとって SNS 活用の参考になればうれしいです。

また、この書籍はアスリートの SNS 活用というテーマになっておりますが、アスリート以外の方でも参考になる内容となっておりますので、ぜひ手にとってくださいませ。

■株式会社ホットリンクについて(証券コード:3680 東証マザーズ)

ホットリンクは、「データと AI で意思決定をサポートする」企業です。最先端の AI(人工知能)技術を搭載したソーシャル・ビッグデータ解析ツールやレポートサービスにより、ビジネスにおける意思決定をサポートします。また、AI によるソーシャル・ビッグデータ分析を軸にクライアントの販売促進・認知拡大に繋がるプロモーションサービスをはじめとしたソリューション提供を行い、ソーシャルメディアマーケティングをワンストップで支援します。

さらに、国内事業で培った AI 技術をクロスバウンドマーケティング領域へ適応し、今後さらなる成長を実現します。

設 立 日： 2000 年 6 月 26 日

資 本 金： 2,358 百万円(2019 年 9 月末時点)

代 表 者： 代表取締役会長 内山 幸樹

企 業 サイト：<http://www.hottolink.co.jp/>

公 式 ブログ：<http://www.hottolink.co.jp/blog>

T w i t t e r：http://twitter.com/hottolink_pr

F a c e b o o k：<https://www.facebook.com/hottolink.inc>