

# 今日から試せる! PR&販促講座

## ~成熟市場に活路を見出す美容マーケティング~

VOL.37

大型発表会にはない小規模セミナー&ワークショップのメリット  
~ブランディングには質と量を高めるリアル接点構築がポイント~

松下令子 (まつしたれいこ)

美容専門PR・マーケティング会社(株)DSプロモーション代表取締役 (株)コスメラウンジ代表取締役CEO / 美容マーケッター。メディアアパリシティ、SNS、インフルエンサー・ネットワークを活用したPR事業を展開し、「リアルとデジタルの融合」によるマーケティングに注力。美容感度の高いインフルエンサーをネットワークさせた会員制美活サイト「コスマラウンジ」を運営。店頭に会員を送客する「ショップラウンジ」、新製品を約50名の会員が体感する「キヤラウンジ」等が好評。今秋より10名程度の少人数制のミニラウンジサービスを開始予定。

【株】DSプロモーション】<http://www.ds-p.net/> info@ds-p.jp【株】コスマラウンジ】<https://cosmelounge.jp/> desk@cosmelounge.jp

夏も終わるうとする中、化粧品業界では現行、秋冬の新製品に関する発表会やリリース配信が行われています。最近、化粧品企業からの相談やお問合せで増えてきているのが、「新製品の発表会を行いたいが、予算や運営ノウハウが乏しい」というもの。ブランドや製品の開発背景にストーリーがあり、開発者自身もしくはそれに近い人が開発意図をしっかりと伝えられることが確実な場合には、メディア向け、インフルエンサー(一般消費者)向けと、小規模なセミナー形式の商品

ンド)勉強会・ワークショップを提案しています。例えば会場は企業様の自社会議室を使用し、招致方法もメール配信にする等、コストは最低限に抑え、1回あたり10名程度を招致するミニセミナーといふ形式です。ホテルのバンケットルームやイベントスペースに比べたら、確かに華やかさには欠けますが、小規模、少人数ならではのメリットが生まれてくることも事実です。

まず、場所やスペースの華やかさで勝負しない分、そのブランドなりうるインフルエンサーに本質的に関心のある

参加者が集まる。シヨウプを提案しているので、質疑応答や意見交換が活発化し、ブランドへの理解度が高まる。インフルエンサー(一般消費者)向けの場合は、少人数ゆえに自分が届きやすく招待された側としては、もてなし感や特別感が増し、ファンになりやすいこと。実際、ブランドに興味を抱いた参加者がセミナーやワークショップを開催後に、店舗に足を運ぶというケースを幾度となく見えてきました。顧客にも

華やかな形式の発表会を開催したほうがもちろん、メディア関係者にもインパクトがあり、認知されやすいことは確かで、大規模スタイルの発表会を検討

するとのメリットもない空間に丁寧にケアされること」が重要なポイントになります。少人数・小規模セミナーは、1回あたりの接点が少ないゆえに、回数を重ねた開催が必要なってきますが、定期的に回を繰り返すごとに、確実に相乗効果的に認知度・理解度、浸透力が上がってきます。いるブランドの事例は少なくありません。

華やかな形式の発表会を開催したほうが、もちろん、メディア関係者にもインパクトがあり、認知されやすいことは確かに、大規模スタイルの発表会を検討

するとのメリットも大きいですが、まだその効果を測り切れないので、イメージができるまで、質疑応答や意見交換が活発化し、ブランドへの理解度が高まる。インフルエンサー(一般消費者)向けの場合は、少人数ゆえに自分が届きやすく招待された側としては、もてなし感や特別感が増し、ファンになりやすいこと。実際、ブランドに興味を抱いた参加者がセミナーやワークショップを開催後に、店舗に足を運ぶというケースを幾度となく見えてきました。顧客にも

华やかな形式の発表会を開催したほうが、もちろん、メディア関係者にもインパクトがあり、認知されやすいことは確かに、大規模スタイルの発表会を検討