

地域の名物を全国区に広げる！

雇用を生み出す

SNS戦略の新しい考え方

株式会社Kaeru 取締役 大喜多悠

本スライドはQRコードまたはURLからダウンロードできます

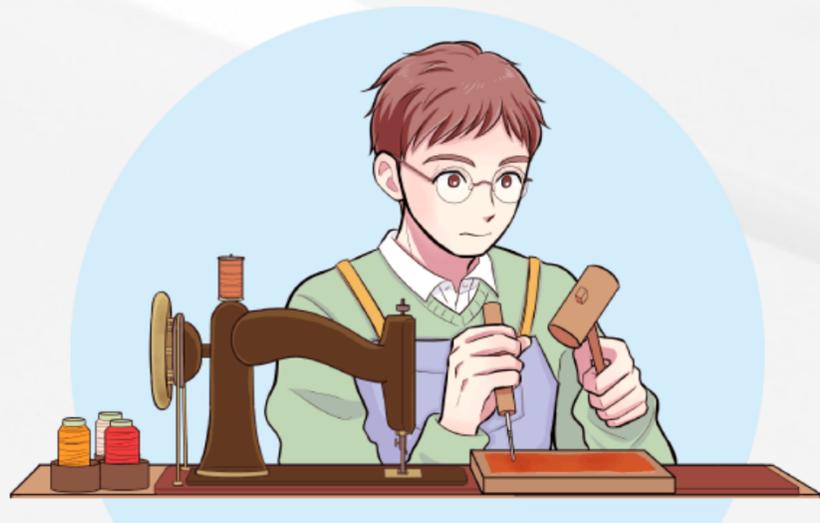
<https://dair.in/create-jobs>



地元企業と地方自治体が協力して新たな雇用を生み出す

- 企業や自治体が一体となった地域活性化が求められる
- 自治体による起業支援の成果で起業件数は増えている
- 地方の人口減少による消費の限界がある
- 人手不足感、後継者未定といった課題もある
- 地元企業がインターネットで全国区へ販路拡大する支援が次の一手
- **地元企業の売上を拡大する支援で雇用を生み出せます**

企業が地方自治体と連携し、地方創生に積極的に取り組むトレンド



地元では有名だけど...
全国区にしたい！知名度を上げたい！
そんな企業の販路拡大のサポート
が足りていません



地元企業が全国区に販路を拡大する際の課題

- 経験やノウハウがなく進出できていない
- オンライン販売やSNSを担当できるIT人材がない
- 自社顧客からの自然な口コミが減ってきた
- 販売促進の予算を組んでいるが、どう使えば効果的かわからない
- YouTuberやインスタグラマーに主導で紹介されない
- 商品を無料提供してインフルエンサーに紹介を依頼したが、効果があったかどうかわからない...

インフルエンサーの特徴

- ユーチューバー、インスタグラマー、ブロガーの総称
- チャンネル登録者やフォロワーがたくさんいる
- 意見が購買に影響を与える
- SNSなどインターネット上で人気の人たち
- 旅やワーケーションを日常的に行い、ライフスタイルを投稿
- 時間や場所に束縛されずに仕事ができる
- 移住、Uターン、Iターンに関心を持つ人が多い

インフルエンサーにも課題がある

- **インスタグラマー（Instagramで発信する）**
 - 収入は企業から届くPR案件が中心（収入源）
 - 届いたPR案件を受けると、受けないか
 - **フォロワーにマッチした依頼が届かないことがある**
- **ユーチューバー（YouTubeで発信する）**
 - PR案件に加え、視聴回数で広告費が支払われる（収入源）
 - **視聴回数が先月と同じなのに月によって収入が変わる（広告単価）**
- **ブロガー（ブログで発信する）**
 - 売れた結果支払われる成果報酬型の広告が中心（収入源）
 - **取り扱える商品ジャンルが少ない、偏りがある**

地元企業×インフルエンサー

- **地元企業とインフルエンサーの協働でお互いの課題を解決できます**
- **互いに利益を享受し地域社会全体の発展を促進します**
- **地方の雇用創出と経済活性化に貢献することができます**
- **仕事を通じて地域に関わる人（関係人口）も増えます**

地域の名物を全国区で有名にし、雇用を生み出すSNS戦略

販路を全国区へ
売上UP
地域産業の活性化



地元企業

商品購入



全国の消費者

SNS戦略
紹介を依頼
(協働)

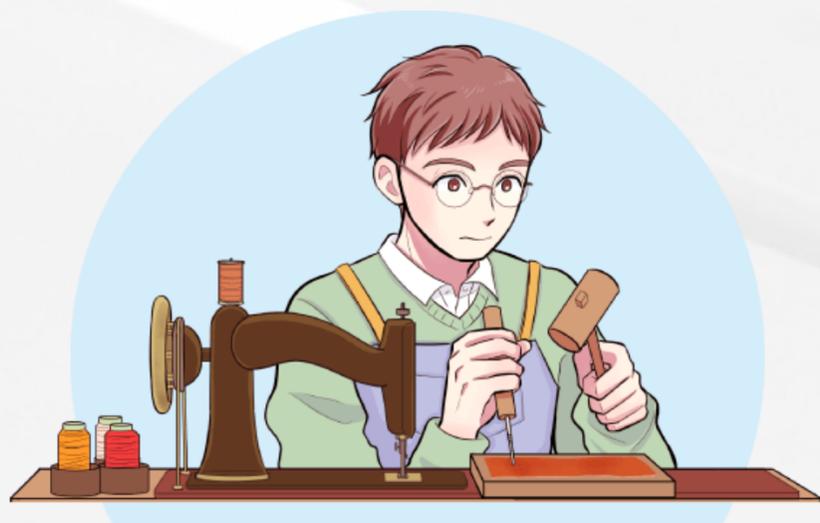
インフルエンサー

商品の紹介

雇用が生まれる

所得向上
Uターン、Iターン、移住

企業が地方自治体と連携し、地方創生に積極的に取り組むトレンド



地元では有名だけど...
全国区にしたい！知名度を上げたい！
そんな企業の販路を広げるサポートが
足りていません



支援が必要な企業の
ほりおこしが必要

Dairin (だいいりん) とは

インフルエンサー経由で
売れたことを記録するWebサービス

地元企業



インフルエンサー



Dairin（だいらん）が地元企業を支援

①計測タグの設置



②購買を記録



③報酬の支払い



このサービスを作ろうと思った理由

- **そもそもなぜこのようなサービスがないのでしょうか？**
- **実は海外にはたくさん同様のサービスが誕生しています**
- **商品やサービスを買った後にSNSでシェアすることはインフルエンサーじゃなくても当たり前になってきました**
- **海外ではシェアの先がはじまっていて、気に入った人が広告塔となり商品の良さを伝える文化が生まれいます**
- **日本の地域創生にこの文化は役立つと弊社は考えています**



関経連
NOW

第57回
関西財界セミナー

Chatwork社
元社長秘書

輝く女性賞



株式会社Kaeru

代表取締役 大崎 弘子氏

〈受賞理由〉

会員制シェアオフィスを運営するなかで、各種勉強会や会員間の交流を促進するユニークなイベントを開催している。これらの多角的な事業展開により、会員同士の協業率は60%を超え、利用者の中から大きく成長した企業も現れるなど、ベンチャー企業の育成に貢献している。

ベンチャー企業の育成に貢献が評価

空き地問題を
駐車場と
Webサービスで解決

駐車場予約アプリ
350万ユーザー突破

akippa

代表取締役 金谷元気



世の中の社会課題を存続可能な事業として解決する会社

株式会社Kaeru

コワーキングスペース



オオサカンスペース

「メンバー同士の交流が生まれるきっかけ作り」を常に考え仕事で協力できる関係作りに取り組む

ブロガー育成スクール



atus (ええタス)

情報発信力を磨く、マンツーマンでの対面指導が特徴のブロガー育成スクール

地域メディア



船場経済新聞 本町ブログ

地域のビジネス&カルチャーニュースをお届けするインターネットの情報配信サービス

Webサービス



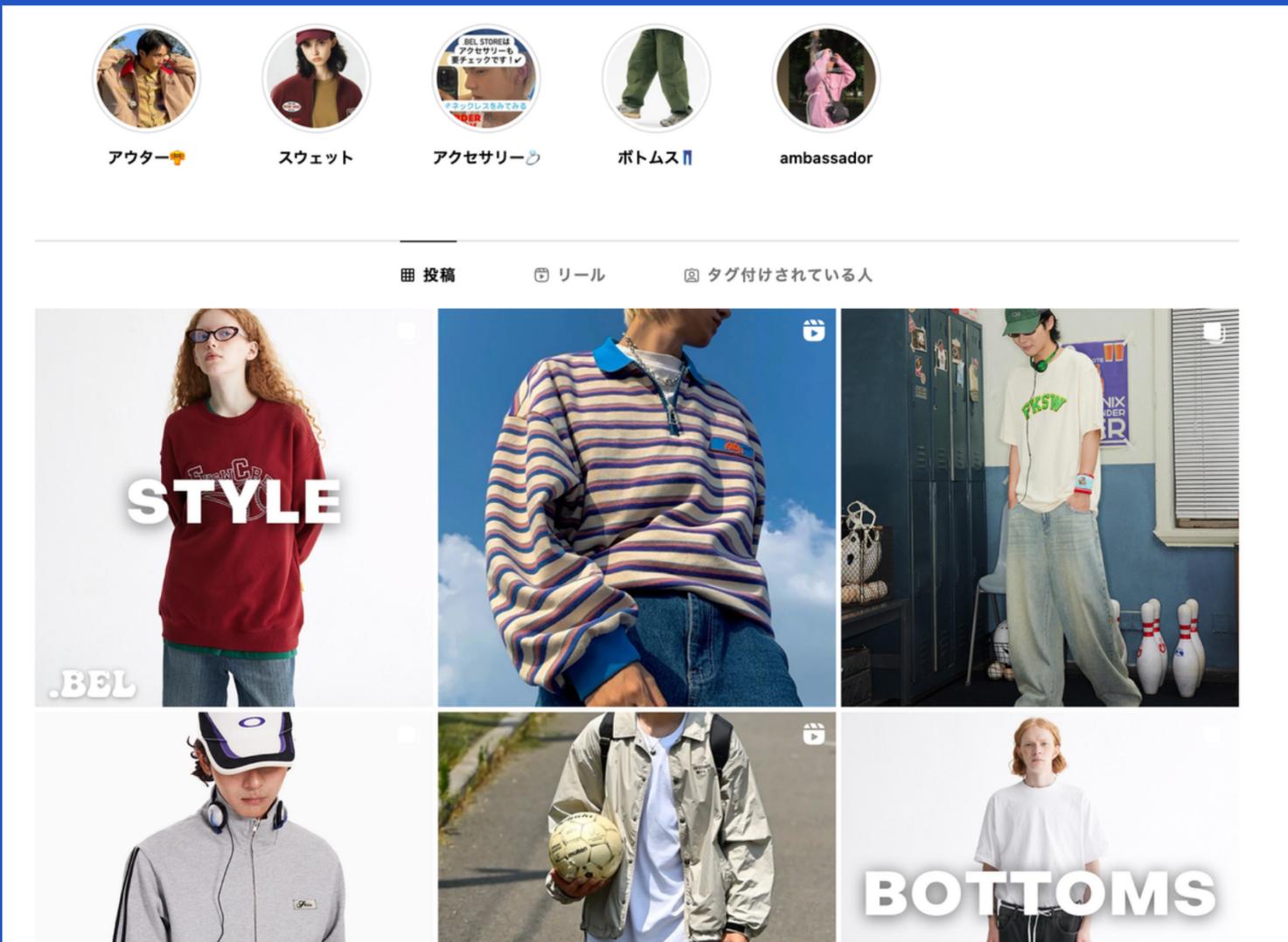
Dairin

売って欲しい人と売りたい人を成果計測でつなぐWebサービス

Dairin活用事例



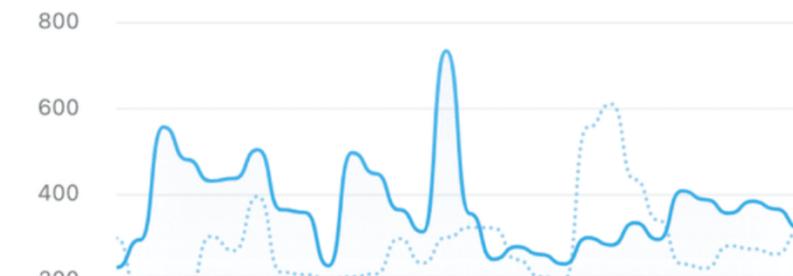
Z世代向けアパレルブランド「.BEL」
株式会社ドットログ様



月1,000人も来店者が増え、8人中3人から服が売れた

オンラインストアのセッション数

11,090 ▲30%



好きなことを発信して生きていきたい
たった8人のマイクロインフルエンサー戦略

Dairinが地元企業をサポートします

地元企業



IT導入補助金2023

- Dairinの初期設定
- 導入サポート、操作説明
- SNS戦略の企画、運用サポート
- SNSマーケティング
- 保守サポート
- ECサイトの構築

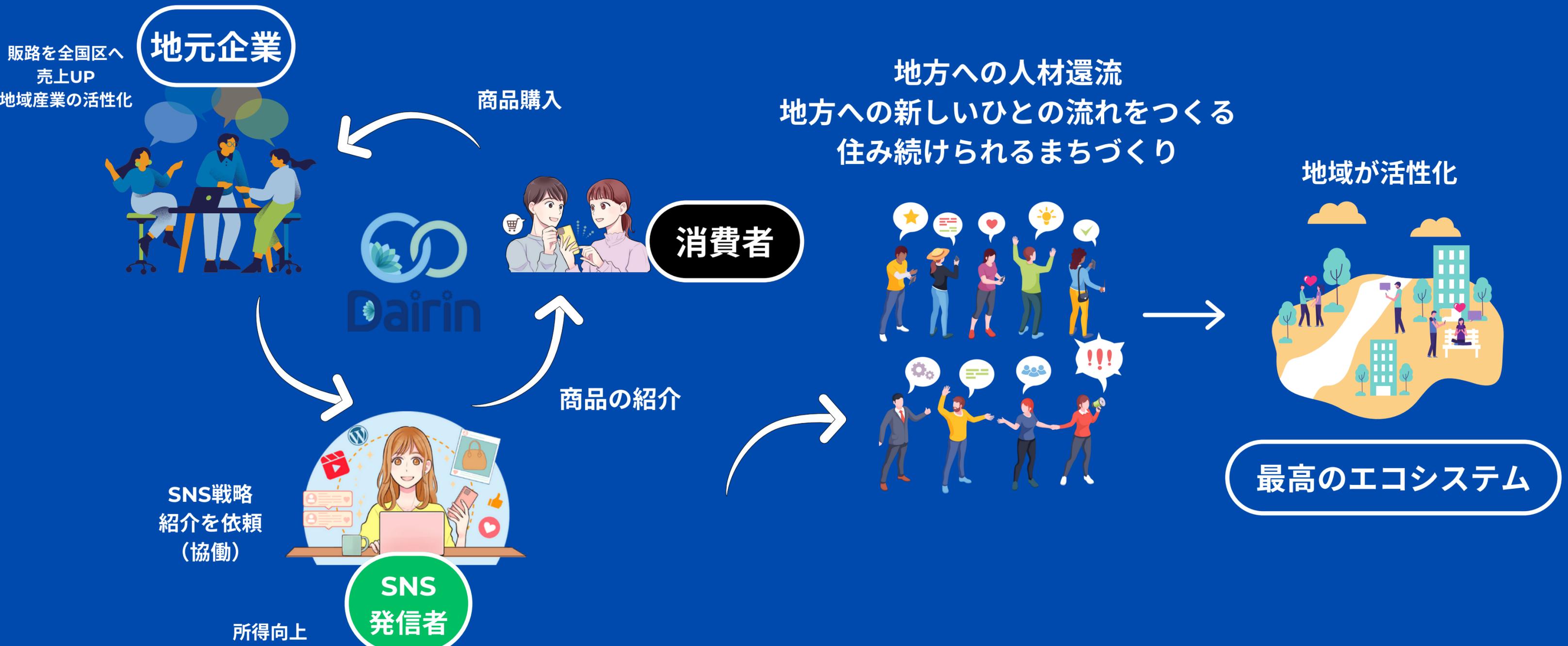
最大3/4

国の予算が使えます

最大の初期予算感 350万円

インターネットの販売サイトがすでにある、
IT担当がすでにいる場合は初期費用**50~100万円程度**の予算感

地方創生は地元企業×地方自治体×民間企業の方が必要



地方議会でのを質疑をぜひ

株式会社 Kaeru

大喜多 悠（おおきた ゆう）

050-5536-5513

dairin_info@dair.in



公式サイトに詳細資料ございます



ご静聴

ありがとうございます

「地域の名物を全国区に広げる！SNS戦略の新しい考え方」

コワーキングスペースで気付いた 「地方で起きていること」



コワーキングスペースで気付いた 「地方で起きていること」

地方で購入した商品が良くても
「美味しかった」がその場限り

企業側からみると...
リピートによる売上が上がらない

企業によってリピート戦略に差がある
売れ続ける仕組み作りの難しさ

一方で...

世の中には商品の魅力を
うまく伝えられる人がいる

1億総メディア時代の消費者行動の変化

AISAS

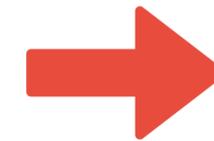


良い商品はSNSでシェアされる世の中

商品やサービス

購入

シェア



一方で、1回きりのシェアで終わることがほとんど...

1億総メディア時代の消費者行動の変化 ×



Dairin
成果を簡単に計測できる

AISAS

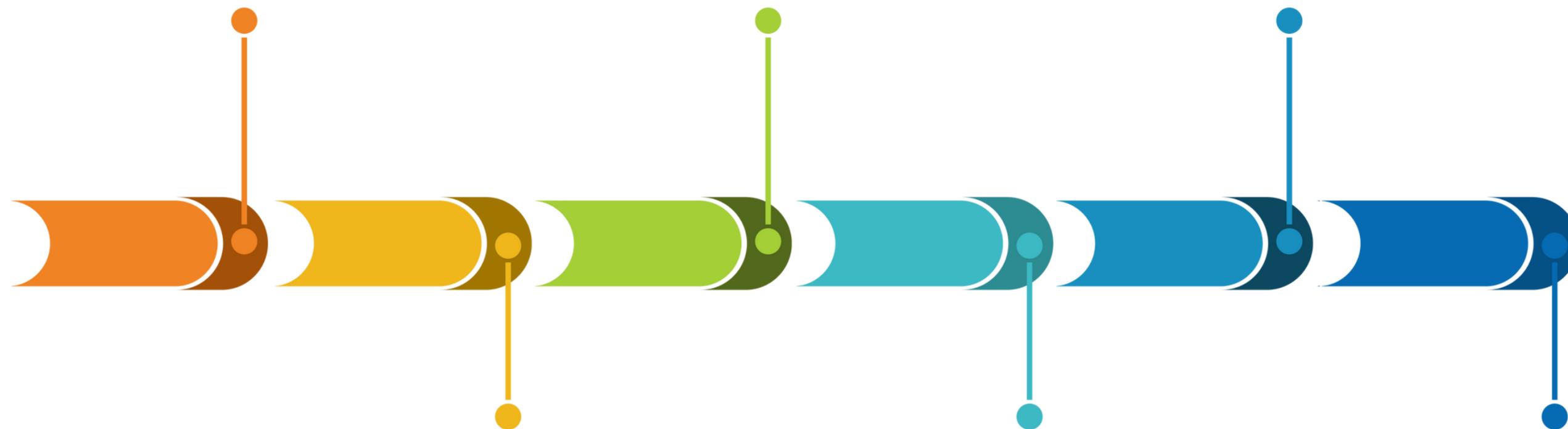


AISASS

Attention(認知)

Search(検索)

Share(情報共有)



Interest(関心)

Action(購買)

Sale(パートナー)

広告主導入事例①

サウナグッズブランド「SAUNA&co.」
株式会社HIT様



サウナハット

NEW



SAUNABEAR FACE WOOL SAUNAHAT

¥5,940

HOT



THINSULATE PROTECT SAUNA HAT

¥5,940

NEW



WHITEBEAR FACE WOOL SAUNAHAT

¥5,940

HOT



LIGHT SHETLAND WOOL SAUNAHAT



HANDYTOWEL SAUNA HAT



HANDYTOWEL SAUNA TURBAN

ブームに乗りSNS戦略で全国区へ

広告主導入事例③

株式会社スマレジ様

Dairin 成果を簡単に計測できる

Dairin紹介 導入方法 使い方 料金 よくある質問 お客様の声

BtoB商材「スマレジ」で、商談につながりやすい良質なリードを獲得できました。

お客様の声 2023/10/06

質の高い記事を書いてくれるメディアに出会えることが決め手

Q 当時のDairinはリリース間もないサービスだったにも関わらず、マーケティング部として、会社として決裁いただけたポイントは何でしたか？

A Dairinはサービスとしては新しいものの、以下のポイントを説明し、Dairin導入の承認をとりました。

- 1 | 「DairinはBtoB商材に注力している」ので、BtoCがメインの他のASPと違い質の高いリードを獲得できる可能性が高い
- 2 | アフィリエイトスクールatusで生徒を指導するコーチに取り組んでいただけたので質の高い記事を担保できる
- 3 | Dairinのスタッフと軽快にやり取りができるのでシステム導入がスムーズに進む

Q メディアとコミュニケーションを取れることに価値を感じていただいているのですね。

A そうですね、メディア様とコミュニケーションが取れることに価値を感じています。立ち上げ当初はメディア数を増やすことに注力していました。しかし、単純に数を増やしても、記事を書いただけなかったり、成果につながらない記事ができていただけでした。今はその逆で、1人1人とのコミュニケーションを密にした方が成果につながりやすいと感じています。

スマレジのショールーム見学はどんな風に行いますか？

1. 事前に予約する：スマレジのショールームには、事前に予約をすることが必要です。予約はスマレジの公式サイトから行うことができます。
2. ショールームに来店する：予約した日時になったら、ショールームに来店します。スマレジのスタッフが迎えてくれます。
3. 商品の説明を聞く：スマレジのスタッフが、商品やサービスの説明を行います。また、お客様が持っている課題や疑問点について相談することもできます。
4. 商品の実演や体験：商品の実演や体験を行うことができます。具体的には、スマレジのレジやタブレットなどを触って操作することができます。
5. 質問や相談：商品やサービスに関する質問や相談をすることができます。
6. まとめとアフターフォロー：見学が終了したら、まとめとアフターフォローについて説明が行われます。必要ならば、製品購入や導入について相談することもできます。

スマレジのショールーム見学にはどのくらい時間がかかりますか？

スマレジのショールーム見学にかかる時間は、お客様の要望や疑問点によって異なりますが、一般的には30分程度が目安となります。

スマレジのショールームでは何が体験できる？

1. 自分のお店に合う機能があるか実際に体験できる

スマレジのショールームで体験していただけるのは実際にお店とやりとりし、担当している営業さん、自分のお店に近い業種ややりたいことの実例をみていただけるので、うまく伝えられなかった知りたかったこと「つまり私のお店に合う機能がある？」の疑問を解決できちゃいます。

2. 自分のお店で使えるようなレジを実際に触って試せる

パン、ラーメン、クッキー...お店の業種によって必要な機能は異なります。例えば、クッキーだと自動的につまみづき機能も必要かもしれません。「その店舗でどんなタイミングで、どこからお客様が出てくるん？」「お客様の記録はどこに出るん？」ホームページを閲覧するだけでわからないような疑問も行って体験することで解決できますよ。

メディアコミュニケーション戦略

Dairinのプラン

FREE

0

円/月 (税込)

報酬×12% → **10%** (期間限定)

プロジェクト数

1

キャンペーン数

無制限

LIGHT

5,500

円/月 (税込)

報酬×**10%**

プロジェクト数

2

キャンペーン数

無制限

BASIC

11,000

円/月 (税込)

報酬×**10%**

プロジェクト数

無制限

キャンペーン数

無制限

ASPの利用料金

	A社	Dairin
初期費用	55,000円	0円
月額費用	36,300円～ 44,000円	0円～ 11,000円
成果報酬手数料	30%	10%
契約期間	6ヶ月～18ヶ月	なし
最低料金	6ヶ月 319,000円	0円

弊社がこれらの課題に直面したきっかけ



a+US

商品の魅力をしっかりと伝えられる人を育てる
スクールを9年間運営

atus(ええタス)の特徴

**Webで収益化したい人を
対面指導**

**大きな結果を出した
会員がコーチになる制度**

**ほとんどのコーチが
Webメディア事業で法人化**

Dairinはこれらの課題を解決

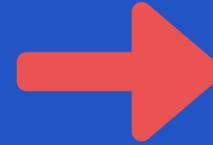
課題

ブロガー



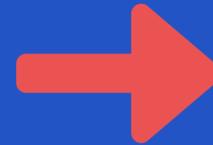
解決

正確な計測が行われない



最新技術の独自計測システム
ITP完全対応・Cookie期間の自由設定

広告主優位



広告主との密な連携可能・契約可

売りたい商品を取り扱えない

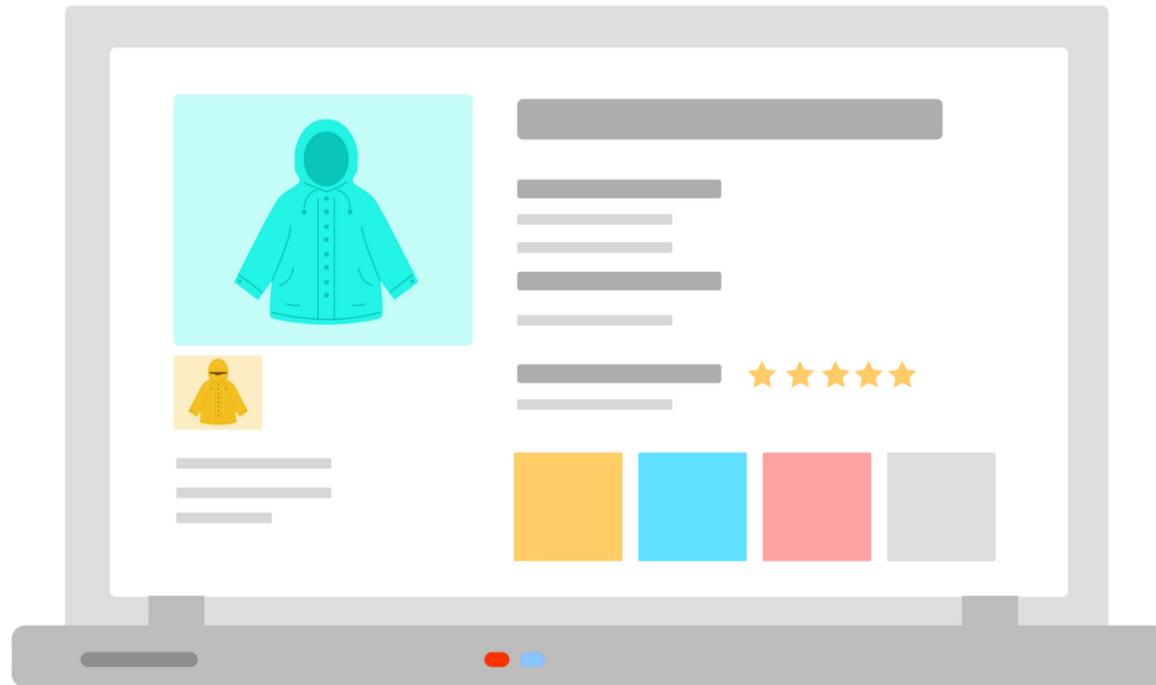


ブロガーからのアプローチ可能

広告主にのDairin導入方法



広告主



計測タグ

```
<script>-----  
-----  
-----</script>
```



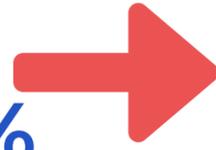
代理店報酬は広告主が決める

例

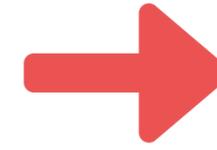


醤油

代理店報酬
購入金額10%



購入代金
10,000円



代理店報酬
1,000円



オンラインスクール

代理店報酬
入会3,000円



入会



代理店報酬
3,000円



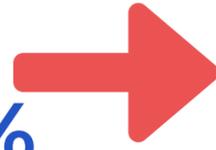
広告主のDairinへの手数料

例

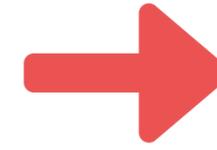


醤油

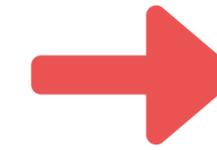
代理店報酬
購入金額10%



購入代金
10,000円



代理店報酬
1,000円



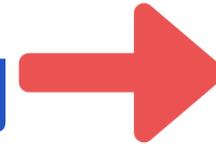
10%

Dairin手数料
100円

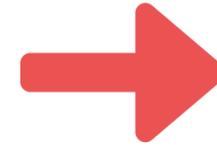


オンラインスクール

代理店報酬
入会3,000円



入会



代理店報酬
3,000円



10%

Dairin手数料
300円



広告主の広告費用



例) 代理店報酬が購入金額の10%の場合



10,000円の購入

代理店への報酬額
1,000円

+

Dairinへ利用料
100円

合計1,100円

+利用プランの月額料金



Dairin

導入事例

一方で...

ここから

地域の名物を全国区に広げる！

雇用を生み出す

SNS戦略の新しい考え方

株式会社Kaeru

取締役 大喜多悠



地元では有名だけど...
全国区にしたい！知名度を上げたい！
そんな企業を全国区に広げるサポートが
不足していませんか？

起業支援の次の一手

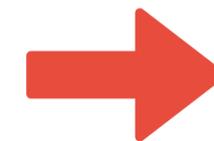


良い商品がSNSでシェアされる世の中

想いを持って作られた製品

購入

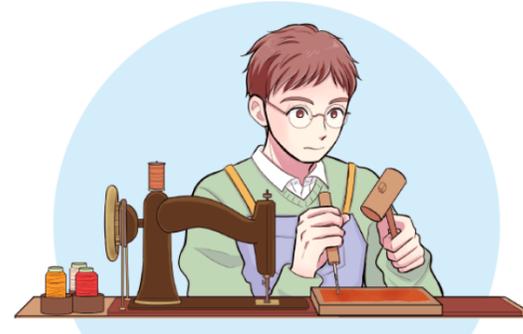
シェア



一方で1回きりのシェアで終わることがほとんど...



Dairin
成果を簡単に計測できる



SNSでの商品シェアの発信
機会を継続的に増やす

単発での売上



継続的な売上

企業の持続可能性が高まる

株式会社Kaeru

コワーキングスペース



オオサカンスペース

「メンバー同士の交流が生まれるきっかけ作り」を常に考え仕事で協力できる関係作りに取り組む

地域メディア



船場経済新聞 本町ブログ

ブロガー育成スクール



atus (ええタス)

商品の魅力をしっかりと伝えられる
対面指導でブロガーを育てる特徴のスクール

関経連 NOW 第57回 関西財界セミナー

第57回となる関西財界セミナー(関西経済連合会と関西経済同友会共催)を、国立京都国際会館にて2月7日~8日の2日間にわたり開催した。今回は、「いま、試される関西~前進するための条件~」をメインテーマに掲げ、分科会討議では、デジタル社会、持続可能な開発目標(SDGs)、エイジフリー、交通・物流インフラ、観光×まちづくり、グローバルなどをキーワードに、議論が繰り広げられた。



Chatwork株式会社元社長秘書

輝く女性賞



株式会社Kaeru

代表取締役 大崎 弘子氏

〈受賞理由〉

会員制シェアオフィスを運営するなかで、各種勉強会や会員間の交流を促進するユニークなイベントを開催している。これらの多角的な事業展開により、会員同士の協業率は60%を超え、利用者の中から大きく成長した企業も現れるなど、ベンチャー企業の育成に貢献している。

〈受賞コメント〉

社会にある課題を一つでも多く新たな事業に変えていきたい。大阪・関西での万博開催も決定し、今後より多くの人が大阪を訪れる。大阪に来る人と大阪にいる人が交わって新たなビジネスが生まれる場を提供していきたい。

スタートアップ立ち上げ寄与が評価

オオサカンスペースメンバー例

akippa株式会社 代表取締役社長 CEO 金谷 元気 (かなや げんき)



屋号または会社名 [akippa株式会社](#)

役職 代表取締役社長 CEO

名前 金谷 元気 (かなや げんき)

 Twitter [genki_kanaya](#)

akippa

「地域の名物を全国区に広げる！SNS戦略の新しい考え方」

コワーキングスペースで気付いた 「地方で起きていること」



コワーキングスペースで気付いた 「地方で起きていること」

地方で購入した商品が良くても
「美味しかった」がその場限り

企業側からみると...
リピートによる売上が上がらない

企業によってリピート戦略に差がある
売れ続ける仕組み作りの難しさ

企業の課題

地元では有名だけど
全国区への販路がない

リピート戦略の
方法がわからない

集客に対する
自社リソース不足

一方で...

世の中には商品の魅力を
うまく伝えられる人がいる

atus (ええタス) O+US

atusの特徴

累計1872名在籍

2023年10月11日現在

結果を出した会員が
コーチになる制度

現在コーチが31人

多くのコーチが
Webメディア事業で法人化



ブロガー育成スクール

商品の魅力をしっかりと伝えられる

対面指導でブロガーを育てる特徴のスクールを9年間運営

Dairinが地方企業の課題を解決できると思った理由



地元の名産品を
持ち寄った飲み会



商品に込めた
想いやこだわり
を聞いて食べる



自分でも
買おうと思う
リピート
につながる

その商品の想いやこだわりを理解して共感してくれれば
その企業の人でなくても商品を魅力的に紹介してくれる

ブログで収益を上げる仕組み

- 多くのブロガーはアフィリエイト広告で収益
- アフィリエイト広告は計測システムを利用



ブログで収益を得ることの課題

- 正確に計測がされない
 - ブLOGGERに正しい報酬が支払われない
- 広告主(企業)優位の業界
 - 一方的な単価変更
 - 広告案件がなくなる
 - 売りたい商品を取り扱えない
- 広告主 (企業)：固定費や手数料が高め



企業

登録



ASP



BLOGGER

提携



Dairin

売って欲しい人と売りたい人を成果計測でつなぐWebサービス

商品を買って欲しい人



商品を買りたい人



「こだわりのある商品を作る人」と「商品が好きで販売を手伝いたい」を
成果計測でつなぎます

Dairinはこれらの課題を解決

課題

企業



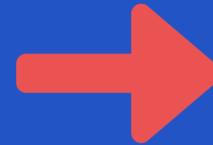
解決

多くのお金はかけられない



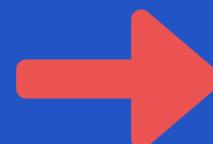
初期費用無料・フリープラン・成果報酬

自社のリソースが足りていない



Web代理店制度の導入

商品の魅力をキチンと伝えられる人に
継続的に商品を紹介してほしい



紹介してくれる人との
コミュニケーションOK

ASPの利用料金

	A社	Dairin
初期費用	55,000円	0円
月額費用	36,300円～ 44,000円	0円～ 11,000円
成果報酬手数料	30%	10%
契約期間	6ヶ月～18ヶ月	なし
最低料金	6ヶ月 319,000円	0円

Dairinはこれらの課題を解決

課題

ブロガー



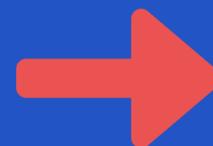
解決

正確な計測が行われない



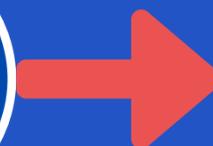
最新技術の独自計測システム
ITP完全対応・Cookie期間の自由設定

広告主優位



広告主との密な連携可能・契約可

売りたい商品を取り扱えない



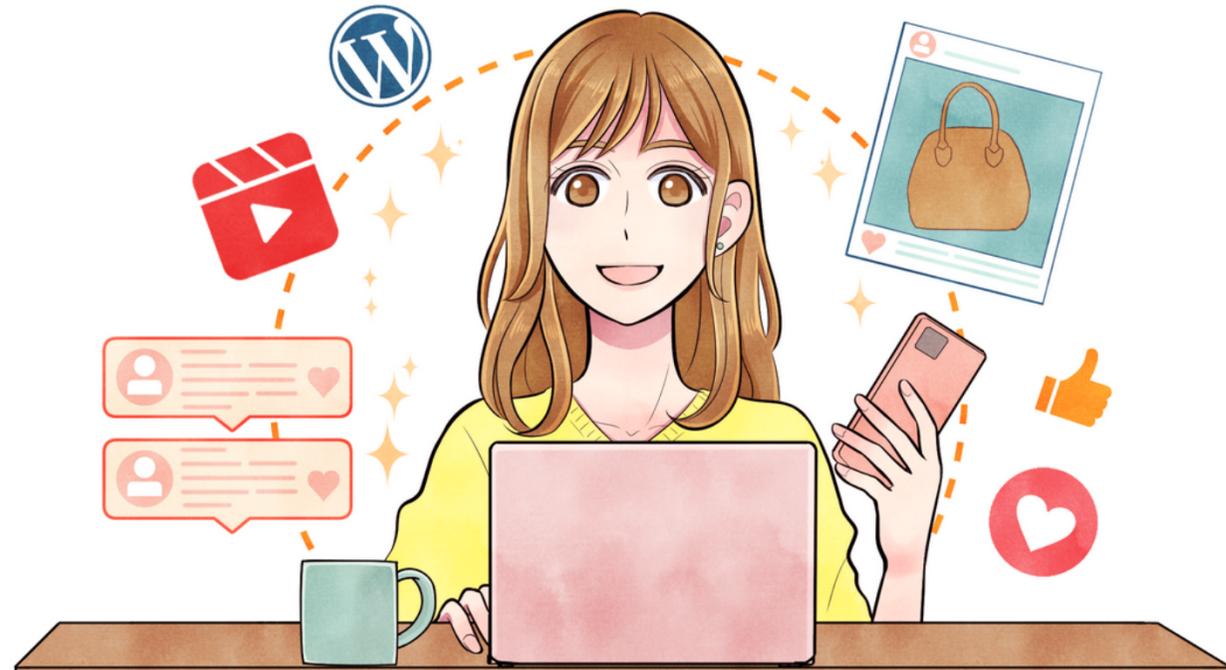
ブロガーからのアプローチ可能

広告主

- 想いを込めた商品やサービスがある
- けど売るのが苦手/リソース・仕組みがない
- 代理店システムを導入したい



代理店



- 好きな場所で自由に働きたい
- SNSやブログでの発信を仕事に
- 好きな商品を紹介したい

代理店

YouTuber

インスタグラマー

ブロガー



Dairin

広告主の「こだわりのある商品を買って欲しい」と
代理店の「商品が好きで販売を手伝いたい」
の両方を叶えるWebサービス

商品を買って欲しい人

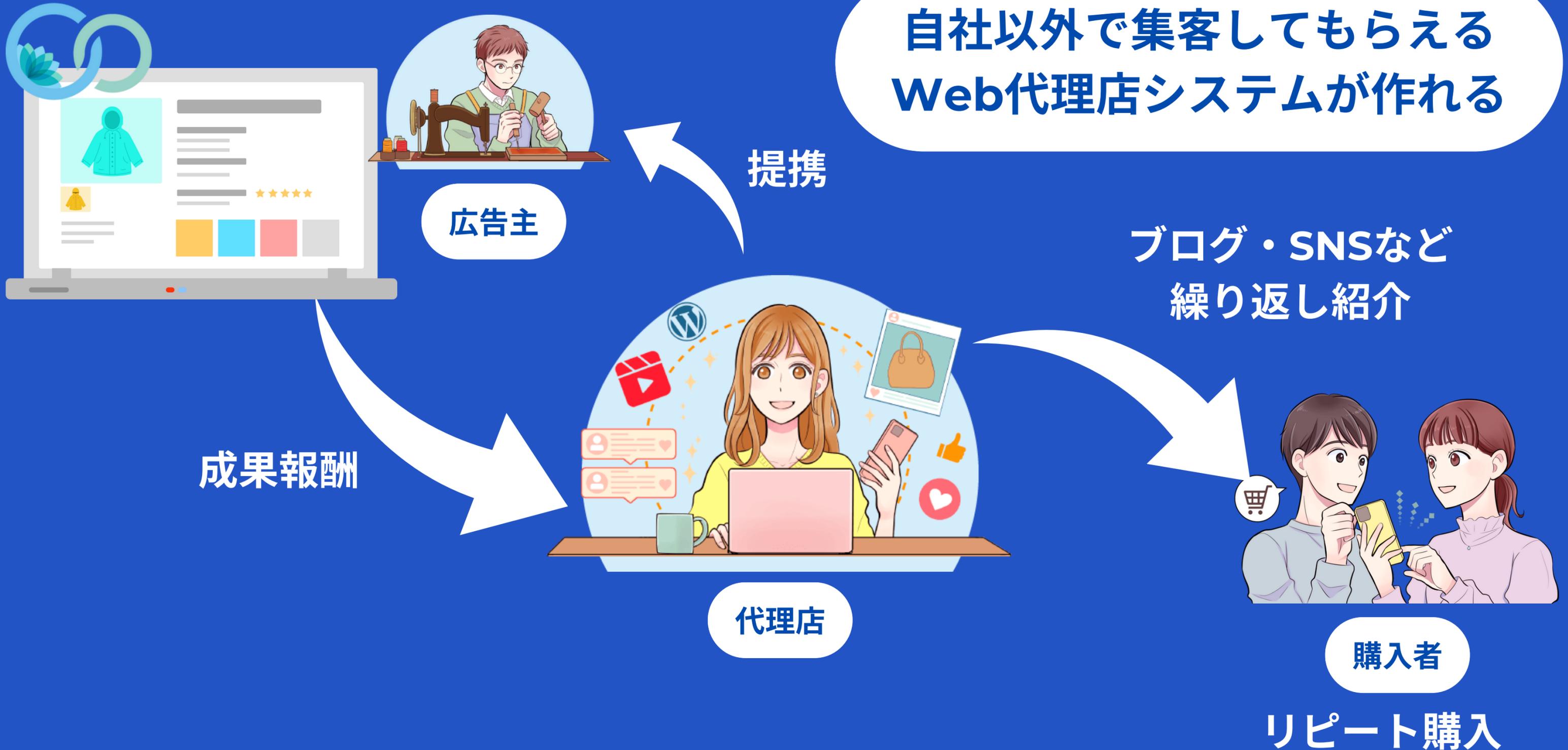


商品を売りたい人



Dairinを導入すると

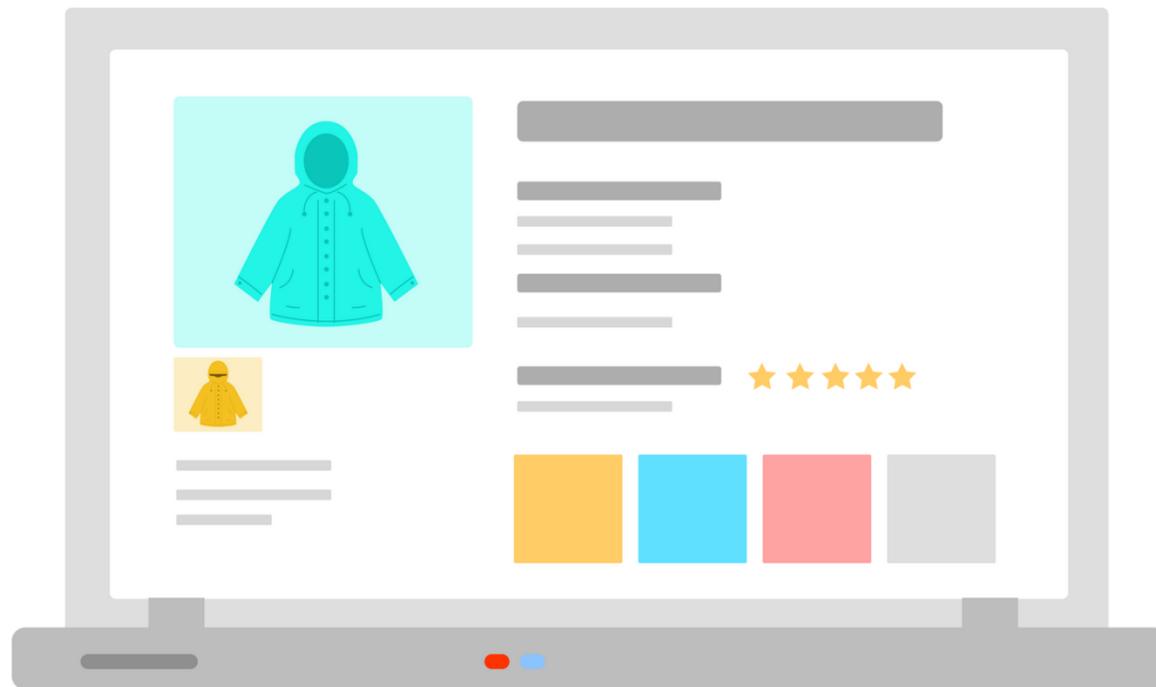
自社以外で集客してもらえ
るWeb代理店システムが作れる



広告主にのDairin導入方法



広告主



計測タグ

```
<script>-----  
-----  
-----</script>
```

Dairinのプラン

FREE

0

円/月 (税込)

報酬×12% → **10%** (期間限定)

プロジェクト数

1

キャンペーン数

無制限

クローズドキャンペーン機能

×

特別単価機能

×

提携代理店数

50

提供予定の機能

管理者アカウント数

1

API

×

LIGHT

5,500

円/月 (税込)

報酬×**10%**

プロジェクト数

2

キャンペーン数

無制限

クローズドキャンペーン機能

○

特別単価機能

×

提携代理店数

100

提供予定の機能

管理者アカウント数

2

API

×

BASIC

11,000

円/月 (税込)

報酬×**10%**

プロジェクト数

無制限

キャンペーン数

無制限

クローズドキャンペーン機能

○

特別単価機能

○

提携代理店数

無制限

提供予定の機能

管理者アカウント数

無制限

API

○

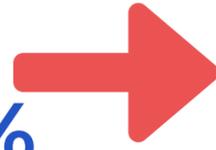
代理店報酬は広告主が決める

例

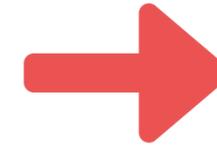


醤油

代理店報酬
購入金額10%



購入代金
10,000円

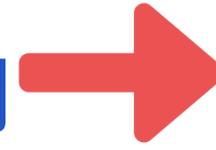


代理店報酬
1,000円

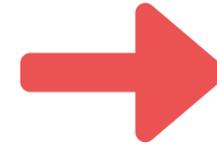


オンラインスクール

代理店報酬
入会3,000円



入会



代理店報酬
3,000円



広告主のDairinへの手数料

例



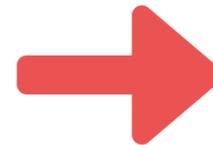
醤油

代理店報酬
購入金額10%



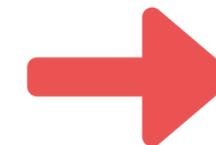
購入代金

10,000円



代理店報酬

1,000円



10%

Dairin手数料

100円



オンラインスクール

代理店報酬
入会3,000円



入会



代理店報酬

3,000円



10%

Dairin手数料

300円



広告主の広告費用



例) 代理店報酬が購入金額の10%の場合



10,000円の購入

代理店への報酬額
1,000円

+

Dairinへ利用料
100円

合計1,100円

+利用プランの月額料金



Dairinのプラン

FREE

0

円/月 (税込)

報酬×12% → **10%** (期間限定)

プロジェクト数

1

キャンペーン数

無制限

クローズドキャンペーン機能

×

特別単価機能

×

提携代理店数

50

提供予定の機能

管理者アカウント数

1

API

×

LIGHT

5,500

円/月 (税込)

報酬×**10%**

プロジェクト数

2

キャンペーン数

無制限

クローズドキャンペーン機能

○

特別単価機能

×

提携代理店数

100

提供予定の機能

管理者アカウント数

2

API

×

BASIC

11,000

円/月 (税込)

報酬×**10%**

プロジェクト数

無制限

キャンペーン数

無制限

クローズドキャンペーン機能

○

特別単価機能

○

提携代理店数

無制限

提供予定の機能

管理者アカウント数

無制限

API

○

Dairin

廣告主導入事例

広告主導入事例①

サウナグッズブランド「SAUNA&co.」
株式会社H I T様



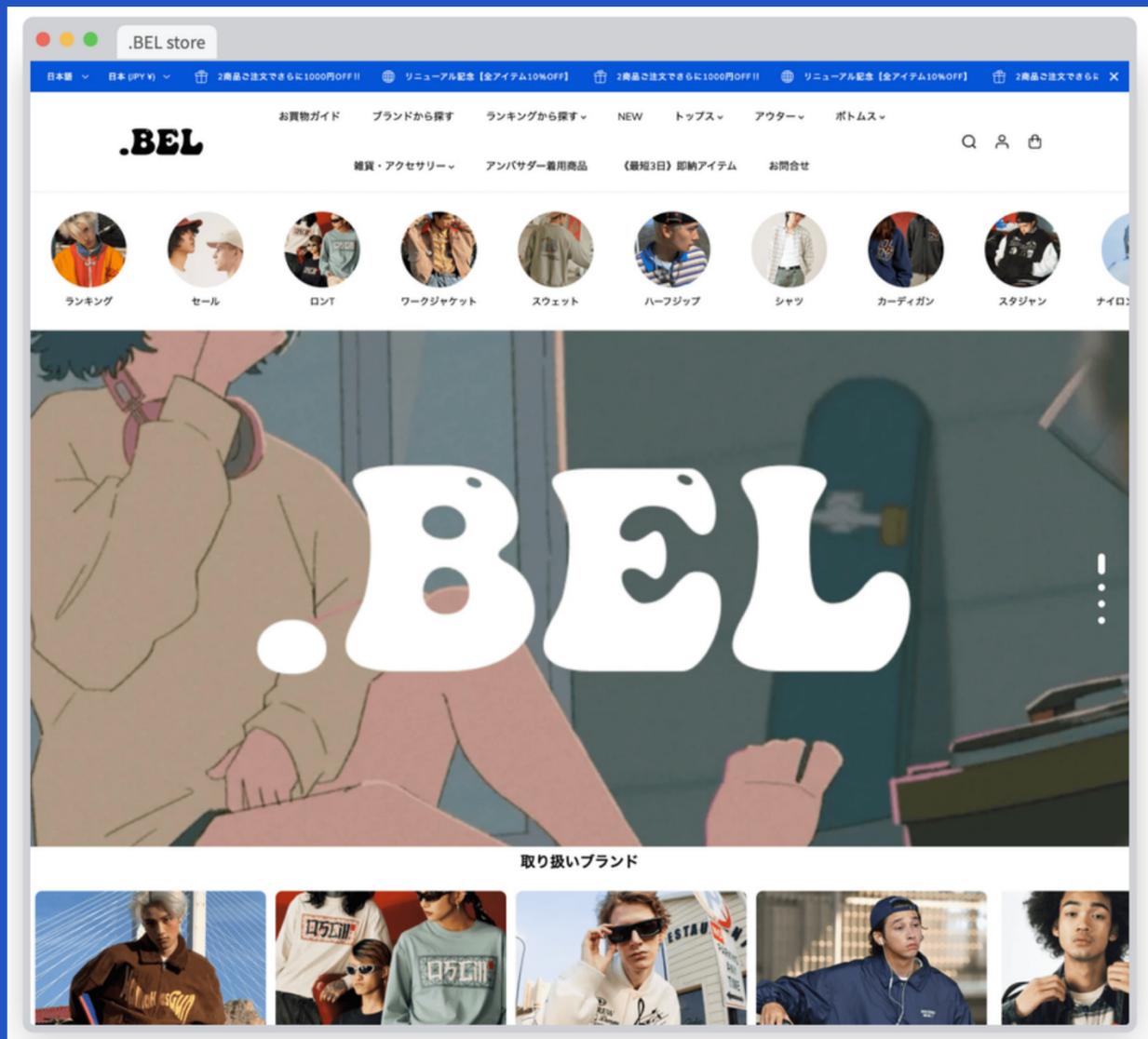
サウナハット

<p>NEW</p>  <p>SAUNABEAR FACE WOOL SAUNAHAT</p> <p>¥5,940</p>	<p>HOT</p>  <p>THINSULATE PROTECT SAUNA HAT</p> <p>¥5,940</p>	<p>NEW</p>  <p>WHITEBEAR FACE WOOL SAUNAHAT</p> <p>¥5,940</p>
<p>HOT</p>  <p>LIGHT SHETLAND WOOL SAUNAHAT</p>	 <p>HANDYTOWEL SAUNA HAT</p>	 <p>HANDYTOWEL SAUNA TURBAN</p>

ブームに乗りSNSや愛用者戦略

広告主導入事例②

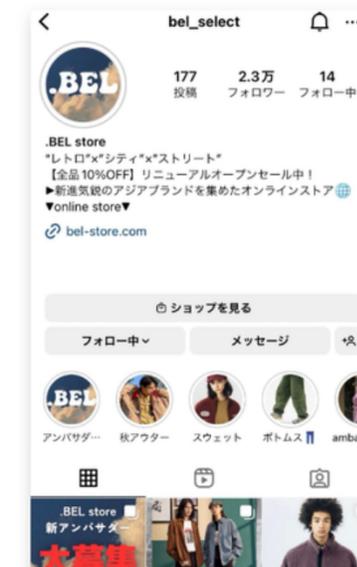
Z世代向けアパレルブランド「.BEL」 株式会社ドットログ様



TikTokで認知を広げInstagramでファン化する販促で躍進

Q ECサイトで商品が売れ始めたきっかけは何でしたか？

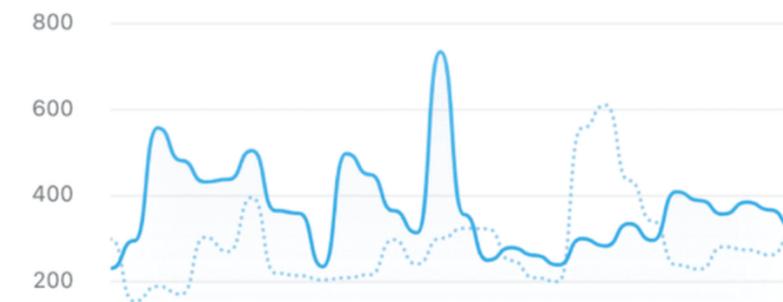
A はじめはInstagramだけで集客をしており、2~3ヶ月間の売上は数万円でした。ところがTikTokを始めると半年後に月商300万円を超えました。一見TikTokで売上が伸びたように見えますよね。しかし売上を分析してみると、TikTokからのアクセスで売れた割合は10%に満たない。実際には、TikTokで興味を持ってくれた方がInstagramでファンになり買ってくれていたのです。このことでTikTokは実質無料の広告のようなものだと思います。



月1,000人も来店者が増え、8人中3人から服が売れた

オンラインストアのセッション数

11,090 ↗ 30%



マイクロインフルエンサー戦略

広告主導入事例③

株式会社スマレジ様

Dairin 成果を簡単に計測できる

Dairin紹介 導入方法 使い方 料金 よくある質問 お客様の声

BtoB商材「スマレジ」で、商談につながりやすい良質なリードを獲得できました。

お客様の声 2023/10/06

質の高い記事を書いてくれるメディアに出会えることが決め手

Q 当時のDairinはリリース間もないサービスだったにも関わらず、マーケティング部として、会社として決裁いただけたポイントは何でしたか？

A Dairinはサービスとしては新しいものの、以下のポイントを説明し、Dairin導入の承認をとりました。

- 1 | 「DairinはBtoB商材に注力している」ので、BtoCがメインの他のASPと違い質の高いリードを獲得できる可能性が高い
- 2 | アフィリエイトスクールatusで生徒を指導するコーチに取り組んでいただけたので質の高い記事を担保できる
- 3 | Dairinのスタッフと軽快にやり取りができるのでシステム導入がスムーズに進む

Q メディアとコミュニケーションを取れることに価値を感じていただいているのですね。

A そうですね、メディア様とコミュニケーションが取れることに価値を感じています。立ち上げ当初はメディア数を増やすことに注力していました。しかし、単純に数を増やしても、記事を書いただけなかったり、成果につながらない記事ができていただけでした。今はその逆で、1人1人とのコミュニケーションを密にした方が成果につながりやすいと感じています。

スマレジのショールーム見学はどんな風に行いますか？

1. 事前に予約する：スマレジのショールームには、事前に予約することが必要です。予約はスマレジの公式サイトから行うことができます。
2. ショールームに来店する：予約した日時になったら、ショールームに来店します。スマレジのスタッフが迎え入れてくれます。
3. 商品の説明を聞く：スマレジのスタッフが、商品やサービスの説明を行います。また、お客様が持っている課題や疑問点について相談することもできます。
4. 商品の実演や体験：商品の実演や体験を行うことができます。具体的には、スマレジのレジやタブレットなどを触って操作することができます。
5. 質問や相談：商品やサービスに関する質問や相談をすることができます。
6. まとめとアフターフォロー：見学が終了したら、まとめとアフターフォローについて説明が行われます。必要ならば、製品購入や導入について相談することもできます。

スマレジのショールーム見学にはどのくらい時間がかかりますか？

スマレジのショールーム見学にかかる時間は、お客様の要望や疑問点によって異なりますが、一般的には30分程度が目安となります。

スマレジのショールームでは何が体験できる？

1. 自分のお店に合う機能があるか実際に体験できる

スマレジのショールームで体験していただけるのは実際にお店とやりとりし、担当している営業さん、自分のお店に近い事情ややりたいことなどの具体的な例を話していただけるので、うまく伝えられなかった知りたかったこと「つまり私のお店に合う機能がある？」の疑問を解決できちゃいます。

2. 自分のお店で使えるようなレジを実際に触って試せる

パン、ラーメン、クッキー...お店の業種によって必要な機能は異なります。例えば、クッキーだと自動的につまみづき機能も必要かもしれません。「その店舗でどんなタイミングで、どこからお客様が出てくるん？」「お客様の記録はどこに出るん？」ホームページを見ただけではわからないような疑問も行って体験することで解決できますよ。

メディアコミュニケーション戦略

良い商品はあるのに...

販路を全国区に拡大させたい！企業に

Dairinができること

Dairinからのご提案 (Free)

お問い合わせはこちら



初期導入まるごとサポート
無料

例えば...

- 自社サイトで導入できるか
- 計測タグの設置サポート
- Dairin管理画面の操作方法
- 報酬額の相談
- 代理店の見つけ方
- とりあえず話を聞いてみたい

Dairin
初期導入
まるごとサポート

- 先着 -
5社まで
オンライン
会議対応

お気軽にどうぞ!

Dairinからのご提案 (Lite)

ECサイト運用中
Webマーケ担当有
もっと集客したい
企業向け



初期導入まるごとサポート+

- 販売戦略立案
- インフルエンサーマーケティング案
- ブロガーへの商品紹介依頼案など

→Dairin導入コンサルティング

お問い合わせは
こちら



デジタル化基盤導入類型

複数社連携IT導入類型※1

会計ソフト、受発注ソフト、決済ソフト、ECソフトに補助対象を特化。
複数の中小企業・小規模事業者のみなさまが連携してITツールを導入し、生産性の向上を図る取り組みにも対応。

補助額 (基盤導入経費)

ソフト ウェア 等	補助率	(下限なし)~
	3/4	50万円以下
ハード ウェア	補助率	50万円超
	2/3	350万円以下
	補助率	30万円以下※2
	1/2	

Dairinからのご提案(Premium)

お問い合わせはこちら



集客を0から
手伝って欲しい

良い商品は
ある

けど...
ECサイトなし
IT弱い
集客苦手



コンソーシアム的に
サポート可能



オオサカンメンバー

予算300万円～



IT導入補助金2023

その他補助金での利用可



Dairin導入後の目指す世界 —地方創生の実現—



この会社、Dairin導入したら
よさそうじゃない？
そんな会社がありましたら



お問い合わせはこちら

お気軽にご連絡ください

ご清聴ありがとうございました

良い商品はあるけど
IT弱い、ECないという会社の場合
コンソーシアム的に
コワーキングメンバーにECサイト作
成なども手伝える
1社300万円に対応できるのでご相談
→IT導入補助金を使える
→なんらかの補助金を使ってもらおう



ゆうさん(大喜多悠) @yuweppy · 8月18日



ここにしか売ってない、コレ！

#青森市

#外ヶ浜町

#ほたてしょうゆマヨ

#マルヨシ木村商店



Problems

購入場所がわからない



再度購入できない



売上が上がらない

Problems

商品の投稿(1回きり)



投稿みた人は購入に至らない



売上が上がらない
投稿しなくなる...

Your Logo

Date//Time//Year

世の中にはまだまだ知られていない
良い商品がある。

Telephone

+123-456-7890

Address

123 Anywhere St.,
Any City, ST 12345

Website

[www.reallygreatsite.com](#)

想いを込めたその土地ならではの
商品の紹介をWeb上でできればもっと
多くの人に商品が伝わるのではないかと
思いサービスを始めた

商品を売って欲しい人

と

商品を買りたい人

成果計測でつなぐ

Dairin

売るのが苦手...



商品作りに集中したい

この商品なら紹介したい!



自分が好きな商品の紹介がしたい





広告主

- ① Dairin に商品を登録
- ② Dairin から計測タグを取得
- ③ 計測タグを販売サイトに設置

商品を買って欲しい人



購入者

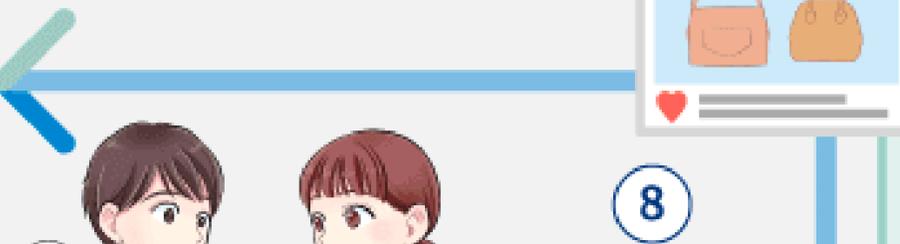
- ⑧ 紹介用 URL 経由で購入

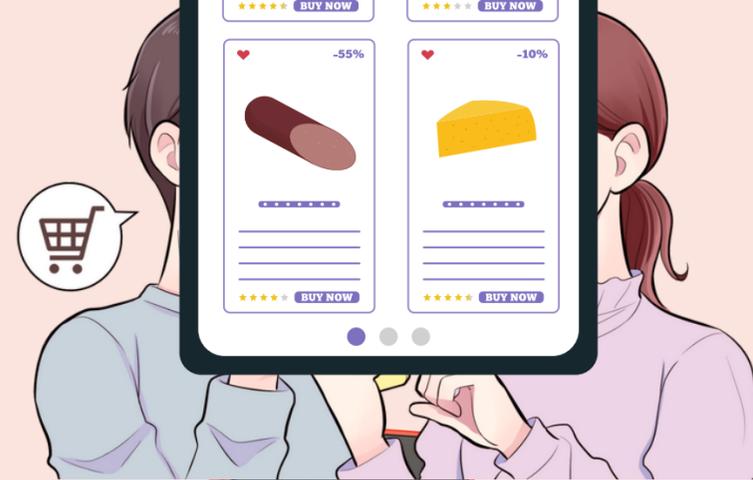
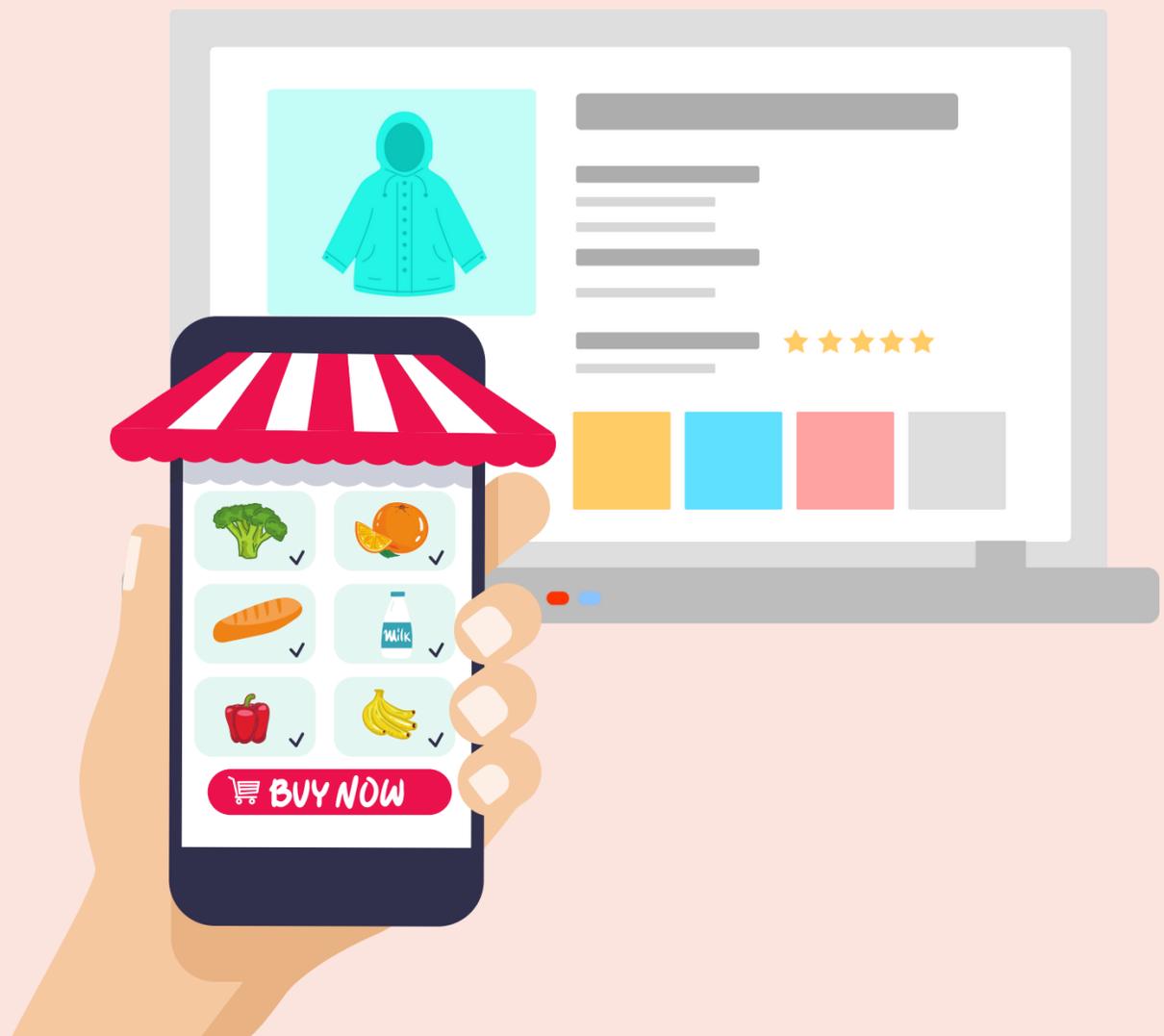
代理店

- ④ Dairin に代理店登録
- ⑤ 広告主と Dairin を通じて提携
- ⑥ Dairin から紹介用 URL を取得
- ⑦ SNS やブログで商品を紹介

商品を買りたい人

⑨ 代理店報酬





地元を愛する発信者

地域の
売上

雇用

