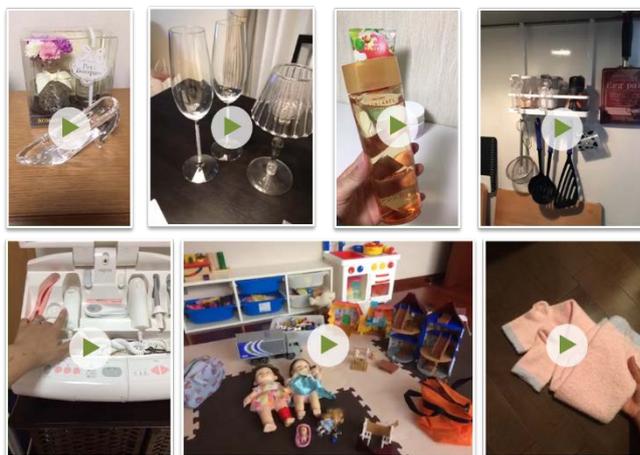


2017年6月12日

商品の訴求ポイントにお悩みの企画・開発・プロモーション担当者のためのサービス  
消費者の多様なニーズを動画で捉える行動観察サービス「Dig-C-Report」の  
提供を開始いたします！

株式会社スカイリンク（本社：東京都渋谷区、代表取締役：松本祐一郎/ 清水博康、以下スカイリンク）は、えそら合同会社（本社：東京都渋谷区、代表社員：喜多 竜二、以下えそら LLC）協力のもと、**行動観察サービス「Dig-C-Report（ディグシーレポート）」**を格安料金でお試しいただける「トライアルキャンペーン」を7月より開始いたします。尚、正式サービスは8月下旬頃の開始を予定しております。

## 商品企画・事業開発・プロモーションを検討されている企業の皆様へ



**Q 自社顧客層の日常をどこまで知っていますか？**

- ・日常のどんなシーンに悩みを抱えているのか？
- ・それをどのような商品や工夫で解決しているのか？

**Q 協業他社の商品をどこまで知っていますか？**

- ・なぜあの他社商品は売れている？
- ・なぜ他社製品が選ばれているのか？

→どうすれば他社商品ではなく自社商品を買ってもらえるか

消費者が普段どのような日常を送り、自社商品や競合商品を自宅で実際にどう使っているのか、“見たこと”がありますでしょうか？

『行動観察』は、商品やサービスの企画分野で近年注目されている、消費者心理を深く理解するための手法で、「そんな風に使っているの？想定と全然ちがう！」といった発見や、「だからうちの商品ではなく、そっちを買ってるんだ！」という消費者の自宅における日常を「行動観察」し、**消費者の行動理由を見出す**ことから得られた洞察を自社の商品企画やプロモーションに活かしていただけるサービスです。

従来の行動観察では、コンサルタントが実際の消費者宅に訪問し、直接生活の観察を行うため、さまざまな制約があるだけでなく、多大なコストがかかりましたが、「Dig-C-Report(ディグシーレポート)」は商品やサービスを利用する様子を消費者モニター自らが動画撮影することで、“生の消費者行動”をオンライン上で閲覧・分析可能にし、**低コストでのサービス提供**を実現しました。消費者ニーズをとらえた商品の企画や販促の強化を図る、**商品企画・事業開発・プロモーション担当者様**に、手軽かつ手頃な費用でご利用いただけます。

スカイリンクは、これまで WEB サイトやアプリ等の制作や、SEO 対策やリスティング、アフィリエイト等のマーケティングなど総合的な WEB ソリューションをベースにしたあらゆるクリエイティブにより、クライアントのあらゆる問題解決をサポートしてまいりました。これまでの取り組みを通じて培った WEB マーケティング等の実績やノウハウを活用し、消費者に対する「行動観察」をもとにした商品企画やプロモーションのお手伝いを展開してまいります。

## Dig-C-Report とは

依頼されたテーマや、特定の商品・サービスを利用する様子などを消費者モニター自らが動画で撮影し、リサーチデータとして取りまとめ、商品企画・開発・プロモーションご担当者様へお届けするサービスです。

動画という媒体でデータを取得する事によって、アンケート／サンプリング／インタビューでは不可能だった「無意識の行動」「客観的な観点」を含めた行動観察を行うことで、“消費者がその商品・サービスを使う理由”をご提供し、商品企画やプロモーションにご活用いただけます。



## 動画による行動観察サービス「Dig-C-Report」の強み

### ■消費者の行動により深くフォーカス

行動調査に動画媒体を活用することで、消費者の行動と理由にフォーカスします。商品企画に必要な消費者のニーズに加え、それを生み出した周辺環境など、**より深い情報を得ることが可能**となります。

### ■隠れたニーズを発見できる

消費者と同じ目線から行動を分析できることで、アンケート／サンプリング／インタビューでは得ることができない「**隠れたニーズ**」を**掘り出す**事ができます。

## ■コストを抑えた実施が可能

すべてをオンラインで実施するため、訪問調査などのリサーチ方法に比べて約10分の1のコストで同規模のリサーチ結果をご提供可能です。

**アンケートでは得られない貴重な情報**

消費者が目にしているもの、やっていることをそのまま同じ目線で観察できます



年齢、性別  
居住地、職業  
既婚/未婚  
子供  
コメント

年齢、性別  
居住地、職業  
既婚/未婚  
子供  
コメント

**発見点マップ** 重要度の高い発見点をマッピング、どこを改善すべきか一目瞭然に

商品コンセプト

訴求ポイント

機能性その1

機能性その2

**訴求ポイント** ・「買った袋のまま開閉できて便利に使える」という売り文句で、便利そうと思って購入した。

**機能性その1** ・せっかく蓋をしても、周囲から塩がこぼれて困る。  
・使いはじめ塩がパンパンな状態でも、取り付け易く外れにくくしてほしい。

**機能性その2** ・塩の袋のまま収納できるのは、一見便利だと思ったが、袋の形が定まらないので、ちょうどよい収納スペースが見つからない。

**商品コンセプト** ・塩がこぼれるので、予防策として別の袋を用意して蓋を付けた塩の袋ごと入れている。



習慣化された行動から、  
隠れたニーズが見えてきます

## 「Dig-C-Report」サービスの効果的な活用例

動画データは、訴求ポイントの発見、コンテンツマーケティングなど、幅広い用途で大きな効果を発揮します。また一定期間消費者モニターとして商品を使うという特性から、商品スイッチ施策にご利用いただくこともできます。

### 訴求ポイントの発見に



まな板

**購入時に期待したことは？**  
パンを切るのにちょうど良いサイズで見た目もかわいかったので購入した。

**実際の使用感は？**  
サイズ表記が「取っ手を含めた表記」だったので、パンを切るには小さかった。

**↓**

**サイトを改善！**



寸法表記を見直し、さらに実際の利用写真も掲載し、サイズを直感的に伝えるように。

### 商品スイッチ施策に

自社商品の使用感を定期レポートしてもらい  
競合商品からの乗り換えを狙います



「使わなければレポートできない」特性を活かし  
商品の良さを自主的に体感してもらえます！

### コンテンツマーケティングに

動画をもとにオリジナルコンテンツを量産！



知らなかった！

あるある！

**↓**

記事のネタに！



動画付きで納得感のある記事に

ネタ作りとライティングを分離でき  
継続性の高い体制が組めるように！

## 「Dig-C-Report」のお問合せ・お申込みに関する窓口

株式会社スカイリンク (Dig-C-Report 担当：山本)

Mail : [info@sky-link.co.jp](mailto:info@sky-link.co.jp)

Tel : 03-6721-9936

### 株式会社スカイリンクについて

株式会社スカイリンクは、“新鮮な驚きを、世界中に増やす”というミッションのもと、Web サイトやアプリ開発など、さまざまな Web ソリューションを手がける会社です。また、ブランド戦略の立案やコンサルティング、プロモーション戦略など Web に関わる幅広い分野を得意とします。また、スカイリンクは、全国に 179 店舗のサロンを展開し、店舗数・売上 No.1 の美容脱毛サロン「ミュゼプラチナム」(株式会社ミュゼプラチナム)や、全国 93 店舗においてフェイシャル、ボディ、ヘッドスパ、ネイル、メンズエステ、スパリゾート等を展開する、エステティックサロン「たかの友梨ビューティクリニック」(株式会社不二ビューティ)など、多くの女性顧客をターゲットとした美容事業を展開する RVH グループ企業の一員であり、女性消費者をターゲットにした WEB 制作やマーケティング事業の推進を行っております。

### えそら合同会社について

えそら LLC は、「行動観察」をはじめとした消費者リサーチをもとに、商品企画&プロモーションをご支援しているデザインコンサルティング会社です。消費者への共感を出発点に、一人ひとりの生活を豊かにする価値ある体験をデザインします。