

レノボ 導入事例

スポンサードアップデートで 新たな対話を開始



レノボは、年商340億米ドルのパーソナル・テクノロジーカンパニーで、従業員は3万5000人以上を擁し、160カ国以上で販売網を持っています。レノボは、世界のナンバーワンPCカンパニーにランクされ、スマートフォンやタブレットなどの革新的な製品により、スマートフォン、タブレット、その他の周辺技術を組み入れたPC プラス業界のリーダーとして、最近、頭角を現しています。レノボのデジタル&ソーシャル・センター・オブ・エクセレンスで主任を務めるロッド・ストロザー氏は、ソーシャルメディア戦略のグローバル責任者として、同社と顧客とのより強固な結びつきを構築するため、常に、新たな機会を模索しています。

コンテンツが鍵

レノボは、グローバルレベルで、ソーシャルメディア上の存在感を高めています。ストロザー氏によると「コンテンツが当社のソーシャルメディア戦略にとって鍵で、当社と当社の顧客を結びつける膠(にかわ)です。いかに多くのコンテンツを作ったとしても、それだけでは十分ではありません」と彼は言っています。レノボは、多くの多様な顧客との対話を始める事に努めており、これに関してはリンクトインへの掲載が役立ちました。LinkedInは、当社が質の高い消費者やビジネスの専門家にリーチすることを可能にする重要なプラットフォームです。ソーシャルメディア戦略は、業界リーダーであり続けるため、エンゲージメントマーケティングにおける長期的な取り組みの一環です。」

スポンサードアップデートで顧客を獲得

2013年の5月から6月にかけて、レノボは、ブランド、ソートリーダーシップ、製品、トレンドと言う4つのテーマを中心に、コンテンツをプロデュースし、LinkedInで スポンサードアップデートを使ってコンテンツを配信しました。

「LinkedIn を利用することで、ブランド好感度が17%増加しました。」



ロッド・ストロザー

デジタル&ソーシャル・センター・オブ・エクセレンス
主任
レノボ

クライアントの課題

ブランド・製品認知度の向上。

コンテンツ及びオーディエンスの拡大。

LinkedIn の会社ページ上でのフォロワー基盤構築。

将来の B2B 向けソーシャルメディア戦略を定義付ける為のテスト。

問題解決へのアプローチ

スポンサードアップデートを活用し、ターゲットセグメントのリアルタイムデータに基づいて最適化したコンテンツの配信。

LinkedIn を導入した理由

質の高いビジネスマンにリーチすることが可能
ソーシャルメディアにおける存在感を高めるチャンス

施策による効果/成果

ブランド好感度が17%増加

表示平均数と比べて、ポストレベル・エンゲージメント率が4倍向上

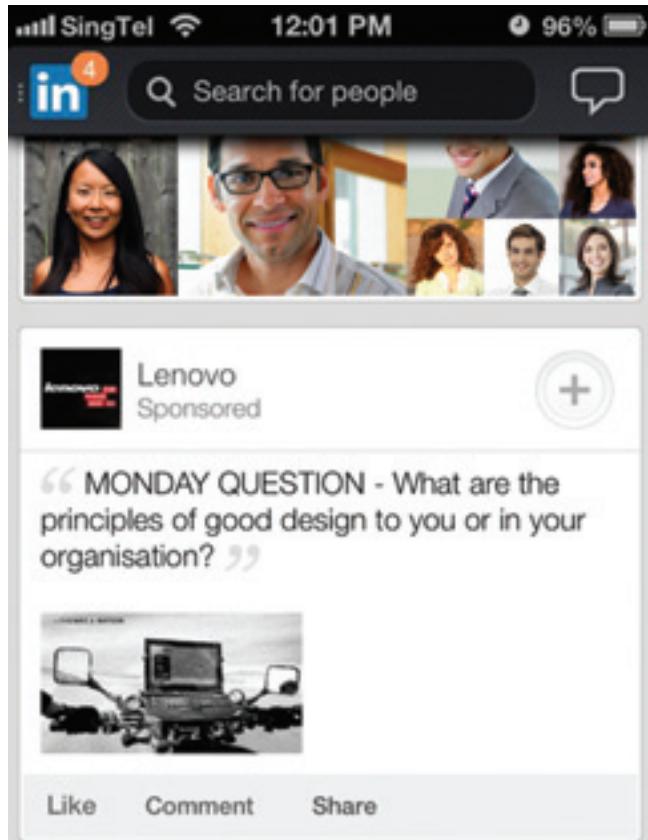
ストロザー氏は、次のように述べています。「それぞれ特定のターゲットオーディエンスおよび、関連する反応に基づいてコンテンツを調整し、エンゲージメントを強化することができました。メディアと同様に、オーディエンスから得られる反応に基づいて、コンテンツを最適化しました。この戦略はすでに成功を収めています。LinkedInは、レノボの技術に関心を持つ方とのコミュニティを拡大させることに貢献し、さらに、当社のThinkブランドビジネスおよび企業向け製品の既存顧客と潜在的顧客とのエンゲージメントを高めてくれます。」

「当社ではすでにこの戦略を他の市場に拡大する方法を検討し、世界中の仲間と話し合っています。」



ロッド・ストロザー

デジタル&ソーシャル・センター オブエクセレンス
主任
レノボ



The screenshot shows a LinkedIn mobile interface. At the top, it displays the SingTel signal, battery level at 96%, and the time 12:01 PM. Below this is a search bar with the placeholder "Search for people". A notification badge with the number "4" is visible above the search bar. The main content area features a sponsored post from "Lenovo". The post header reads: "MONDAY DISCUSSION - What are some of the qualities that a leader should have? What do you think differentiates a manager from a leader?". Below the header is a thumbnail image showing two people. The post text includes: "LEADERSHIP IS THE ART OF GETTING SOMEONE ELSE TO DO SOMETHING YOU WANT DONE BECAUSE HE WANTS TO SEE IT - ROBERT KIROSHEK". The post has 74 likes, 18 comments, and was shared 4 minutes ago. Two comments are visible: one from "Manuel Rodri, Yohei Onod and 72 others" and another from "Veronica Otaru". Below the comments is a section titled "Show previous comments" which contains two more comments from "Natalia Ortu" and "Manuel Rodri". At the bottom of the post are "Like", "Comment", and "Share" buttons.

今後について

ストロザー氏によると「LinkedInのスポンサー アップデートを利用したキャンペーン後、レノボは量的な観点からキャンペーン結果を分析し、最初にエンゲージメント率に着目。ディスプレイ広告の平均と比べると、レノボのポスト・レベル・エンゲージメント率は約4倍向上。」さらに、「LinkedInが実施したブランド・インパクトの調査によると、レノボのブランド好感度は17%増加しました。LinkedInのオーディエンスはレノボに重要なインサイトを提供してくれます。レノボは、LinkedInが実施している調査を利用して数多くのコメントを当社が提供する革新的な製品開発に反映し、将来のために活用することができるのです。」

レノボの詳細については、同社の会社ページをご覧ください。