BEAUS COMPANY

ビュースカンパニー
協業提案書

ブランドとコンテンツを、共に設計する。

COPYRIGHT ©BEAUS COMPANY | 2026.11

Beaus company
Beyond Global Marketing

CONTENTS

01 ビュースカンパニー紹介

02 マーケティング実績

03 ご提案

04 Global

COPYRIGHT ⓒBEAUS COMPANY | 2026.11

BEAUS COMPANY BROUND Beauty Creative Team

01 ビュースカンパニー紹介

ビューティー専門マーケティングエージェンシー＋クリエイターMCN

単なる広告代理店ではなく、ブランドと共に成長する

“コンテンツインキュベーター”







業界インサイトに基づくビューティー専門マーケティング会社

ビューティーブランド専門のマーケティング運営により業界インサイトを最大限蓄積、クリエイター協業の専門性も保有

ビューティーインサイト



ビューティーコンテンツ



ビューティー・バイラルマーケティン



ビューティーコマース



コンテンツ構造化・データ分析に関する研究

BEAUS COMPANY

×

고려대학교 미디어대학 · 미디어대학원
Korea University College of Media & Communication
Graduate School of Media & Communication

- プラットフォーム別アルゴリズム分析およびコンテンツ構造化研究
- コンテンツ流通戦略の高度化
- K-コンテンツエコシステム分析





ビューティーマーケティング13年の経験をもとに
インサイト、講演、B2G・B2Pなど多様な実績を保有

01



크리에이터 이벤트

02



인사이트 강연

03



서울시 뷰티사업

04



2025 YouTube 어워드

国内唯一のビューティー専門代理店＋MCNハイブリッド体制による差別化されたB2Pパートナーシップ



OLIVE YOUNG ADS PARTNER AGENCY Collaborative Ads

Olive Young 協力広告パートナーエージェンシーとして
リテールメディア広告の成果と
専門性を共に高めていく協業プログラム

YouTube

YouTubeブランドディール
ブランドディールプログラムを通じた
クリエイターコンテンツマーケティング

N BRAND CONNECT

NAVER Brand Connect
NAVERプラットフォームを通じた
クリエイターマーケティング協業

EXPORT VOUCHER 수출지원기반활용사업

韓国政府「輸出バウチャー」
政府バウチャーにより中国・米国・日本を対象とした
グローバルマーケティングサービスの利用が可能

고려대학교 미디어대학 · 미디어대학원
Korea University College of Media & Communication
Graduate School of Media & Communication

高麗大学との産学連携による論文発表・共同研究
プラットフォーム別アルゴリズム分析およびコンテンツ構造化研究
コンテンツ流通戦略の高度化、K-コンテンツエコシステム分析など

Jwon



ショート動画最高再生数クリエイター8億+Views

ソン・ジュヒ



清潭15世代、ジョンセンムル出身アーティスト
#2 on JUST MAKEUP

PureD



No.1特殊メイクアーティスト
1.2億+ Views

Jiny Diet



No.1ダイエットチャンネルクリエイター
2.7億+ Views

代表的メイクアップアーティスト型クリエイター



ソン・ジュヒ（Just Sonjoohee）

YouTube
Just Sonjoohee（登録者5.59万）

Instagram
@just_sonjoohee（フォロワー6.8万）



YouTube
DAKYO ダギョ先生（登録者2.22万）

Instagram
@dakyo_makeup（フォロワー6.6万）

全領域に対応可能な唯一無二のK-Beauty No.1メイクアップアーティスト

共同開発から監修、メイクアップクラス、オリーブヤングライブまで





放送

- 「JUST MAKEUP」シーズン1出演

キーワード

- 清潭1.5世代アーティスト
- ナチュラルメイク
- クラスのエキスパート

メイクアップクラス



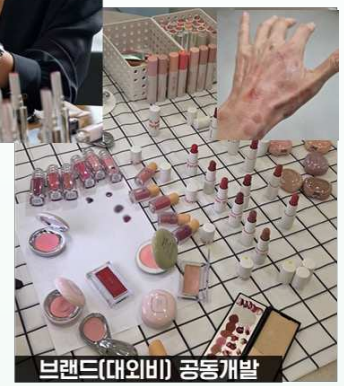






共同開発／監修





オンラインでも視聴者を惹きつけるクリエイター

数多くの顧客の肌とメイクを長年見てきたソン・ジュヒ院長の専門性とノウハウをコンテンツで発信

ショート動画のアングル

1. チュートリアル型
2. 製品フォーカス型
3. メイクTips







コメント反応



ロング動画シリーズのアングル

月刊ドレッサー



#アーティスト愛用品 #製品おすすめ #トレンドシーズン

今日のソン・ジュヒ



#アーティストコラボ #メイクオーバー

指先の差



コスメオタクノート



#メイクTips #ディテール #チュートリアル #ビューティーケア/ルーティン #製品レビュー #How to

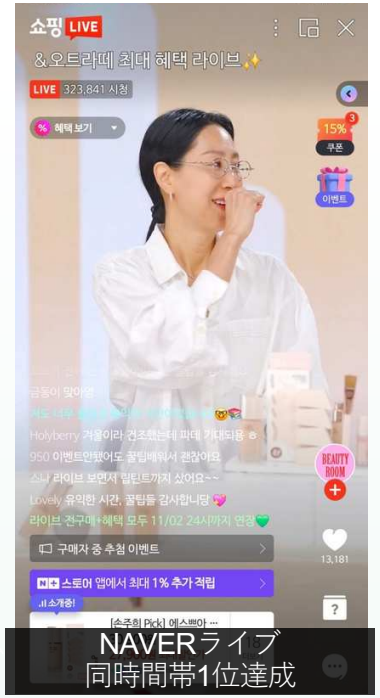
ビューティーカテゴリーのライブで同時間帯1位など、購買力まで備えたインフルエンサー

事前ブランデッドコンテンツ、ストーリー投稿、ローンチライブを実施





リーブヤングライブ中、保湿クリーム
トナーランキング1位達成



NAVERライブ
同時間帯1位達成

リアルタイム視聴者

37.5万人

20時の同時視聴者数基準
ビューティーライブ

1位達成

視聴者反応指標
いいね

1.7万件以上

オン・オフライン連携が可能なトレンド型メイクアップアーティスト

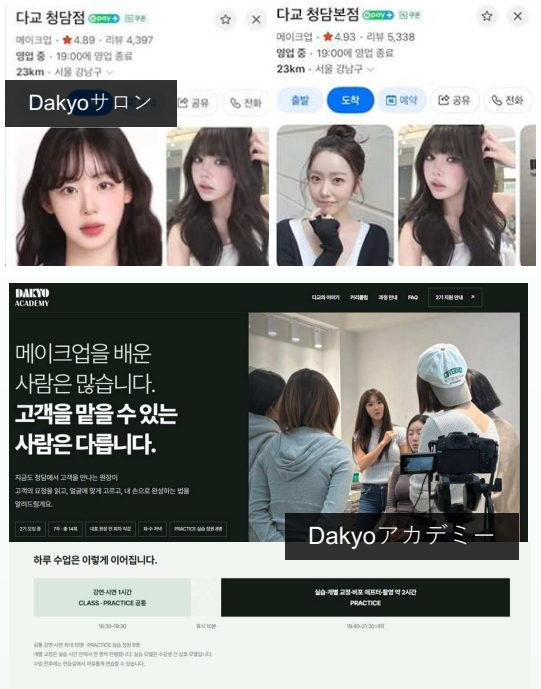
清潭サロンのアカデミーからサロン連携、ブランド共同開発・監修、コンテンツまで対応可能なアーティスト



キーワード

- 清潭を代表するアーティスト
- アイドルメイク
- ウェディングメイク
- CAメイク

Dakyoサロン／アカデミー



メイクアップクラス



共同開発／監修



コマース成功事例_オリーブヤングランキング1位

Jiwon×EDIT.B 第2弾マーケット、オリーブヤング総合ランキング1位達成

Jiwon X EDIT.B





再生数
347万

実施期間
- 1次 26.07.06(月) ~07.07(火) / *品切れによる早期終了
- 2次 26.11.12(火) ~11.15(金)

内容
- アンプルBBの共同開発に参加
- マーケットコンテンツ総再生数347万回／平均再生数43万回
- 共同開発による新製品ローンチ、オリーブヤング入店まで実現したケース



コマース成功事例_共同開発

ビュースカンパニー共同開発プロジェクト成功事例

Jiwon X SOOADOR



再生数
550万

実施期間
- 1次 26.06.10(水) ~06.12(金)
- 2次 26.09.28(月) ~10.01(木)

内容
- Jiwonによるつけまつげのデザインに参加
- マーケットコンテンツ総再生数550万回／平均再生数67万回
- マーケット在庫完売により早期終了、
- 第2弾マーケットにつながった成功事例

コマース成功事例_マーケット

ビュースカンパニー・マーケットプロジェクト成功事例

ジンニュ X CORINGCO



ビンビンイ X ハウスオブビー



セジ X NAMING.



ギョムダミ X VIDIVICI

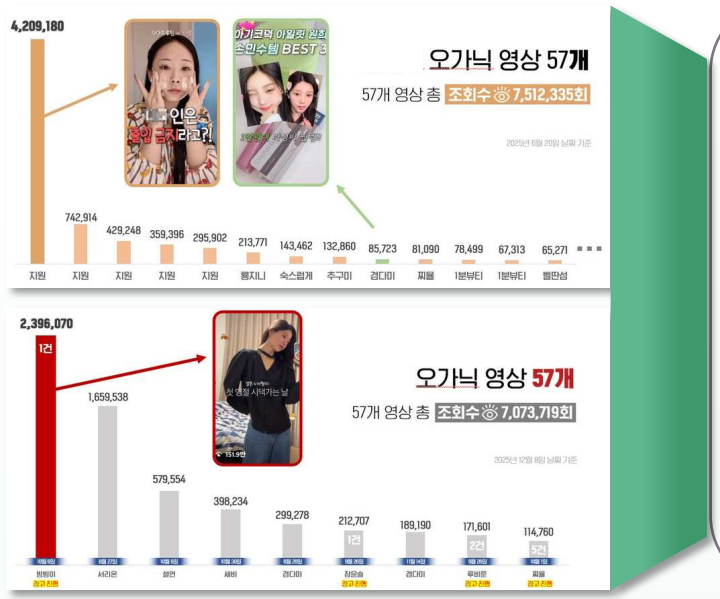


01 クリエイターマッチング	02 コンテンツ企画	03 コンテンツ公開	04 マーケットライブ
製品適合度と消費者の信頼確保	**製品への関心と購買期待感の醸成**	**潜在顧客の流入と初期売上の確保**	**継続的なブランディングと売上確保の機会拡大**
製品特性とブランドニーズに合致するクリエイターのターゲティング分析に基づき、製品USPを効果的に伝えるコンテンツを企画	クリエイターコンテンツを通じた製品認知度の拡散と購買需要の確保	マーケット運営によるブランドとクリエイターの関係構築、製

専属クリエイターネットワークを活用したビュースギフトボックス

毎月、ビュースカンパニー所属のMCNクリエイターにオーガニック投稿用の製品を紹介するギフトボックス

実施例



ビュースギフトボックス
3回実施

オーガニック投稿件数
平均30件

オーガニックコンテンツ例



소소하지만 확실한 관리데이
조회수 68만회

틴트 먹어 본 사람..? 맛있겠다 vs 우엑ㅠ; #화장품...
조회수 305만회

ビュースのシーディングサービスによるオーガニックコンテンツでRTBと露出を強化

NAVER Brand Connectサービス

ブログレビューで新製品の認知度とNAVER検索キーワードの競争力を強化し、上位表示を実現

ブログレビューコンテンツ例

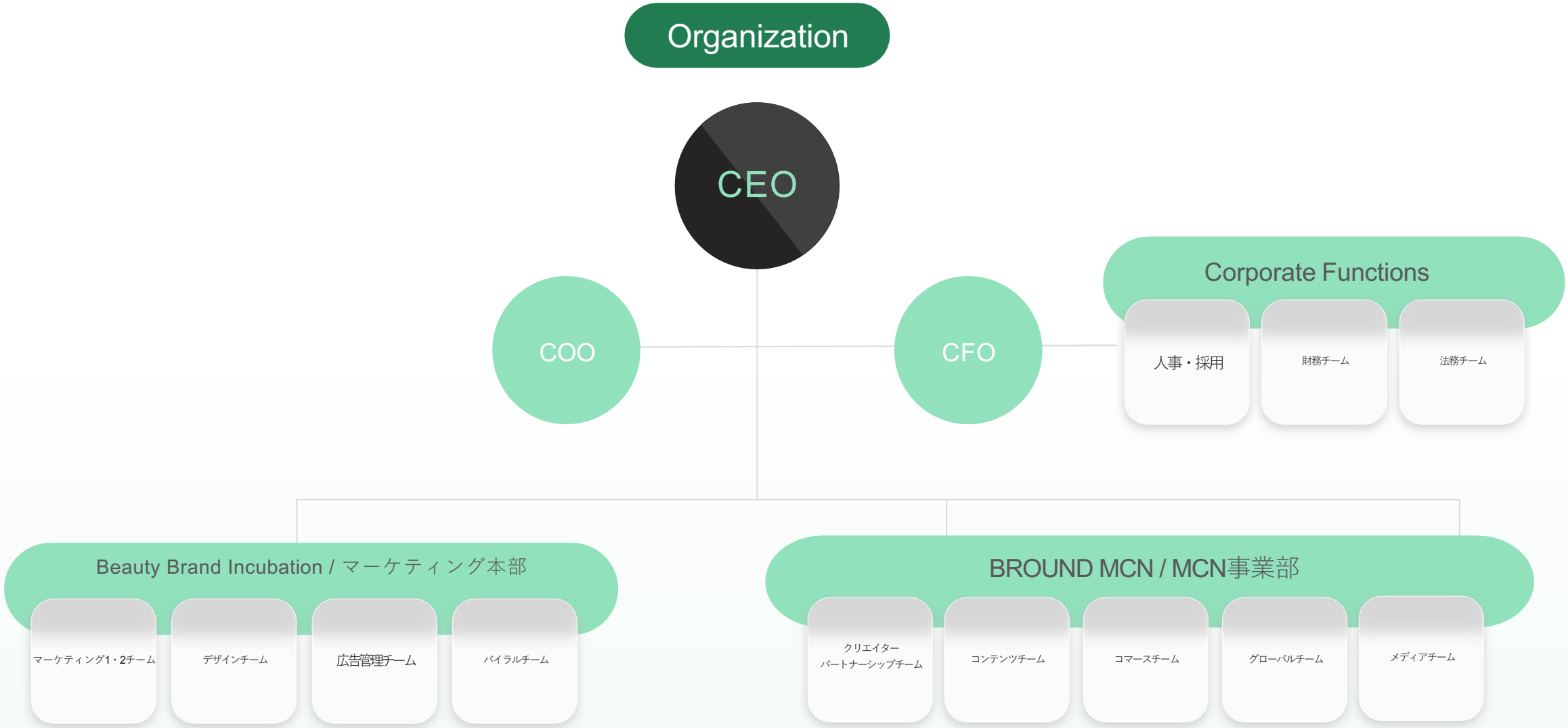


上位表示例



月平均投稿数
20件

クリエイターのコンテンツのトーン＆マナー、フォロワー特性、過去の協業実績などを基準に
ブランドイメージに合致するクリエイターを中心に提携


Organization
CEO
COO
CFO
Corporate Functions
人事・採用
財務チーム
法務チーム
Beauty Brand Incubation / マーケティング本部
マーケティング1・2チーム
デザインチーム
広告管理チーム
バイラルチーム
BROUND MCN / MCN事業部
クリエイター
パートナーシップチーム
コンテンツチーム
コマースチーム
グローバルチーム
メディアチーム

BEAUS COMPANY

02 マーケティング実績

主要クライアント

K-Beautyをリードし、グローバルへ成長するブランドがビュースと共に。



主要ブランドとのアイドルファンダムを活用した多様なマーケティング事例

Fan Event



Anua

Idol Model



FROM LABS

Coffee truck



Anua

OOH



AMPLE:N

POP-UP



FoRest®

Gift with Purchase



FoRest®

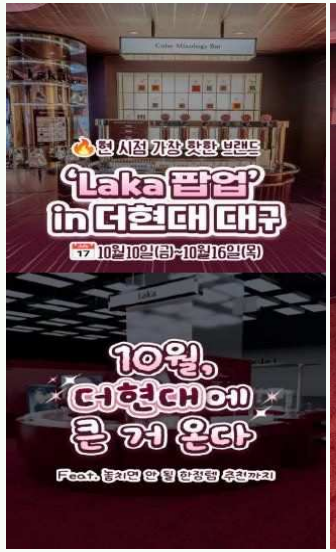
オンラインマーケティングを超え、顧客体験を最大化するオフライン・スポーツマーケティングへ領域を拡大

Street Sampling



ma:nyo

Pop-up viral





Laka

Sports Sponsorship



Luassencia SEOUL

Make-up Artist Class



ESTĒE LAUDER

Laka

4月のオリーブヤングPICK選定から3カ月で［8月オリーブヤングPICK最上段の棚に配置］

パーフェクトツインリップ 5月ローンチ～6月オリーブヤングセール期間で高い再生数とエンゲージメント8万件以上を獲得

発売から1カ月間、品切れで再入荷の問い合わせが殺到



PERFECT TWIN LIP / 12 COLORS

ブラーリップ、フルリップ、グロウを重ねたツインリップまで
決まった方法なしで自由自在に 3-WAY STYLING

#話題の大ヒットアイテム #次世代ロングラスティングリップ



話題の拡散とトレンド感の確保に注力したキャンペーン運営

製品の核心であるカラーと3WAY活用法を強調した、発色中心のCR集中シーディング
拡散の速いナノCRとTwitterバイラルに集中し
ローンチ初期のリアルタイム話題化による自発的バイラルとブランドポジションの確立



話題の大ヒットアイテムを証明、継続的なブースティング

オリーブヤングセール期間中1位を記録（全カテゴリー）
>> 8月 オリーブヤングPICK棚の最上段を確保
>> 8月 オリーブヤングN聖水ポップアップに選定

新製品ローンチ時のマーケティング活用構造

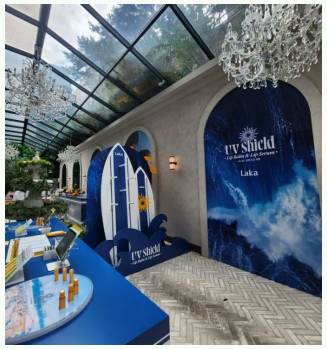
サポーターズ／コネクター＆モニター施策の募集

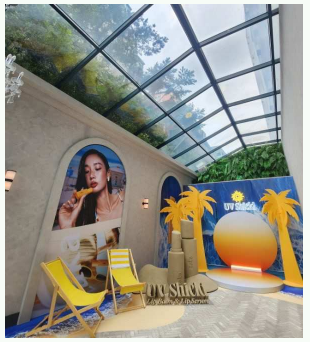






オープントークショー













イメージキュレーション





オリーブヤングPICKバイラルキャンペーン／インフルエンサーコマース連携運営

新製品「ティアミドールセラム」のオリーブヤング入店およびオリーブヤングPICK集中キャンペーン、インフルエンサー・セレブのコマース連携キャンペーンを統合運営

高いバイラル再生数と高いライブ売上を記録



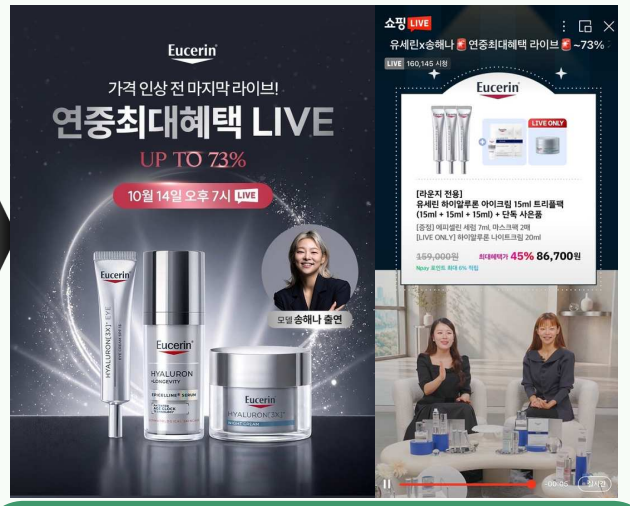
4月 オリーブヤングショーケース＆5月 オリーブヤングPICK

オリーブヤング新規入店「ティアミドールセラム」を海外大ヒットアイテムのアングルでバイラル
エピセリンラインをホームケアアイテムとして訴求したバイラルを実施
#海外で大ヒットのアイテム #ナイトケア #ホームケア



9月 オリーブヤングPICK／イリユ マーケット

登録者30万人以上のYouTuber、イリユとのコラボでオリーブヤングマーケットを実施
オリーブヤングPICK限定特典と割引価格を強調



ソン・ヘナ NAVERショッピングライブ

ソン・ヘナ出演のNAVERショッピングライブを実施
セレブ起用 – ブースティングコンテンツ企画 – 放送現場運営

cêpoLAB

テレビ通販の代表ブランドによるオリーブヤング内認知度確保キャンペーン

オリーブヤングのメインターゲット（20～30代）攻略に向けたOY専用キーメッセージ開発とメディアミックス高度化のパフォーマンス戦略

20～30代の購入比率22.1%達成（前月比81.1%▲）｜高いコンテンツ再生数を達成｜オリーブヤングセールランキング上位入り

コンテンツレイヤリング





パフォーマンスメディアミックス＆クリエイティブの高度化





1カ月間の全体成果

オリーブヤング入店
新製品の販売比率
68%確保

EIOM

EIOM 6月オリーブヤングセール＆オリーブヤングPICKキャンペーン

チェ・イェナと連動し、オリーブヤング大型プロモーションでの売上増大と認知度向上を目標としたキャンペーンを実施
オリーブヤングセール期間中、ランキング最高で総合2位達成

EIOM x チェ・イェナ セレブマーケティング



ブランドと親和性の高いセレブ起用を提案

提案段階からセレブ起用を提案 □ グラビア＆クリエイティブ企画
□ セレブ中心のバイラルキャンペーンと連動

チェ・イェナ連動のバイラルキャンペーン運営



[コンテンツ]



[バイラルパッケージ]

チェ・イェナのセレブアングルを中心としたキャンペーン運営

チェ・イェナのキーワード／アングルを軸にしたコンテンツ＆バイラルパッケージを実施
ビューティーCR＆ショート動画中心のコンテンツ＋セレブ話題系チャンネルを含むマルチチャネルミックスで裾野へ拡散

オリーブヤングセールランキング総合2位達成

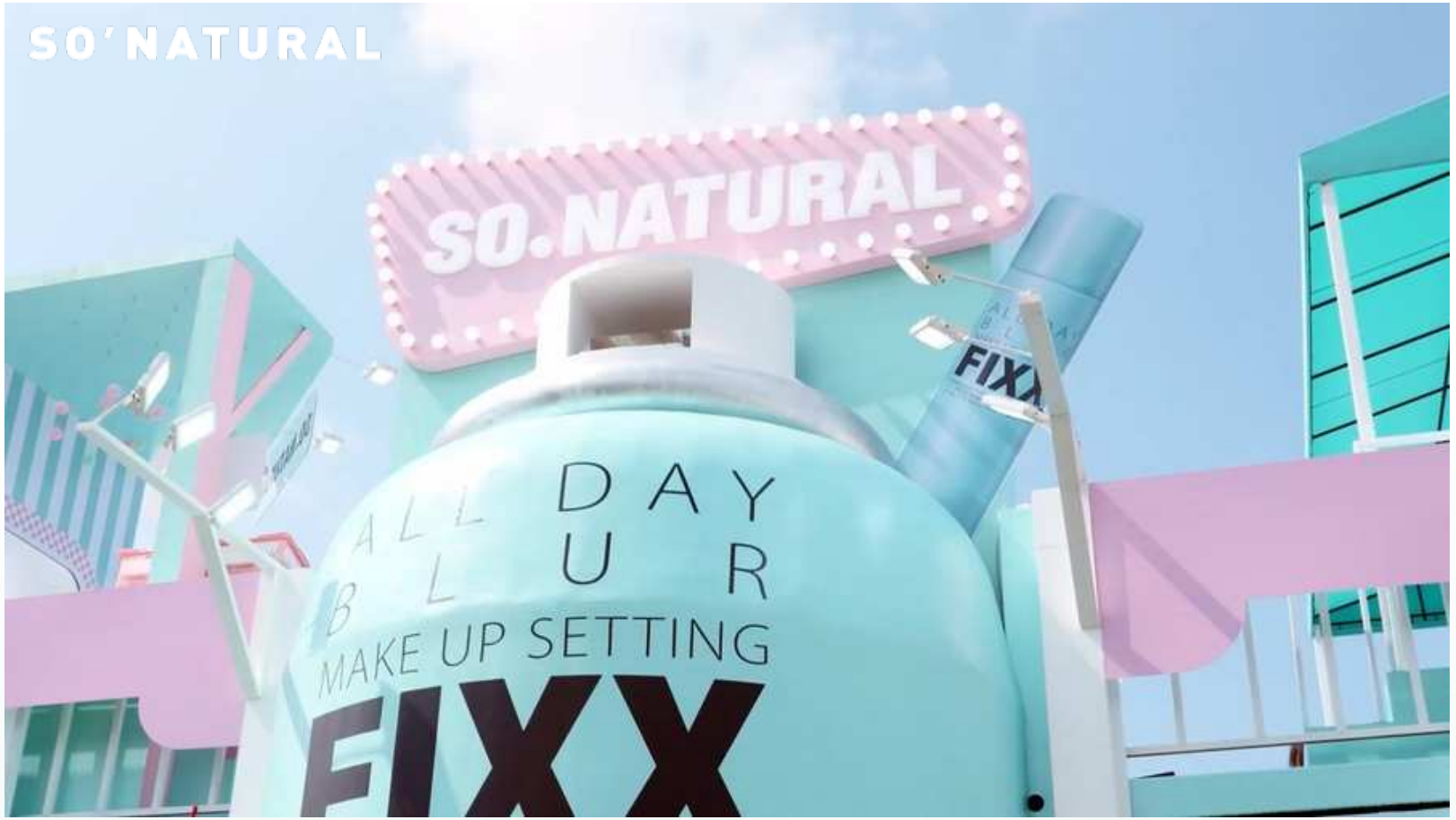


オリーブヤングセールでランキング上位を確保

オリーブヤングセール期間中、最高2位を記録（全カテゴリー）
マスクパック基準で平均ランキング5位以内、ランキング上位を確保

計66件（ミラーリング含め81件）のコンテンツを公開：総再生数220万+、エンゲージメント24万件を獲得

WATERBOMBブースの企画から施工まで実施：期間中10,000人以上が来場、10,000個以上をサンプリング



蚕室ロッテモール・聖水ポップアップのオープン記念で集中バイラルを実施

ポップアップ初日のマガジンバイラルと来店型クリエイターコンテンツによる現場PR・初期話題性の拡散

ラブルケット ポップアップ事例



✓ 蚕室ポップアップ
2026年3月／41件掲載

✓ 聖水ポップアップ
2026年10月／28件掲載

蚕室ロッテモール ポップアップマガジン







聖水ムービーランド ポップアップマガジン

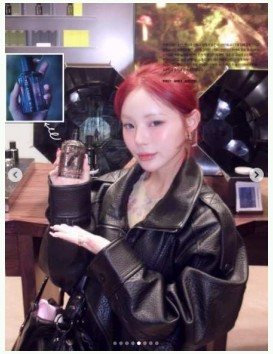








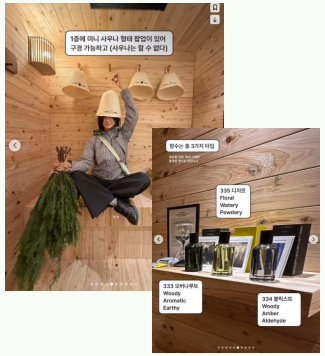
来店型CR





サウナ特化型CR





ポップアップマーケティング 計130件公開

国内クリエイター40名／グローバルクリエイター60名／マガジンほかバイラル30件を公開

ポップアップ現場



130件
ポップアップマーケティング 総公開数

国内クリエイター



40名
国内クリエイター

グローバルクリエイター



60名
グローバルクリエイター

SNSバイラル



30件
マガジンほかバイラル公開

BEAUS COMPANY

03 ご提案

クリエイターのタイプ分類

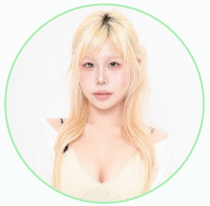
クリエイターの専門分野とコンテンツスタイルに応じてタイプを細分化し、最適なマーケティング戦略を策定

ビューティーエキスパート


センチリ
* 広告案件の平均再生数３.３万


ヘンジェイ
* 広告案件の平均再生数1.９万


チョン・ジェヒ
* 広告案件の平均再生数５.２万


ト！イナ
* 広告案件の平均再生数１.３万

エンタメ型


Jiwon
* 広告案件の平均再生数45.1万


セジ
* 広告案件の平均再生数5.6万


ジンニュ
* 広告案件の平均再生数10.5万

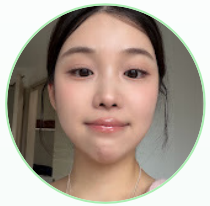

コダクァッ
* 広告案件の平均再生数5万

レビュー型


1分ビューティー
* 広告案件の平均再生数3.1万


ギョムダミ
* 広告案件の平均再生数2.5万

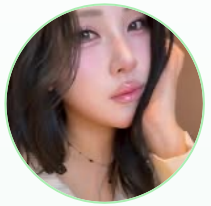

ビンビンイ
* 広告案件の平均再生数6.8万


フロムジェラ
* 広告案件の平均再生数1万

トレンド（ミーム）型


ササ
* 広告案件の平均再生数1.2万


ユッティ
* 広告案件の平均再生数1.2万


ユディンニン
* 広告案件の平均再生数1.2万


ソロディ
* 広告案件の平均再生数2万

タグ付け高成果クリエイター

ファンダムの信頼を基盤に購買転換率の高いクリエイター

メイクアップ **ジンニュ**

タグ付け成果（直近28日間）
購買転換TOP





オリーブヤング ブラックフライデー メイクおすすめアイテム

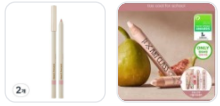
再生数16万回 · 4種タグ付け

ティント、アイパレット

メイクアップ **ハイヨン**

タグ付け成果（直近28日間）
購買転換TOP





清潭サロン院長おすすめの涙袋アイテム

再生数17万回 · 2種タグ付け

ジェルアイライナー、涙袋ペンシル

スキンケア **1分ビューティー**

タグ付け成果（直近28日間）
購買転換TOP





肌バリアが崩れかけているサイン5選

再生数22万回 · 4種タグ付け

マスクパック、クリーム2種、スキンパッド

ボディケア **メリビュー**

タグ付け成果（直近28日間）
購買転換TOP





オリーブヤング ブラックフライデー 1軍アイテムおすすめ

再生数6.8千回 · 2種タグ付け

シャワークリーム、ボディクリーム

ナノ PACK

オリーブヤングのキーワード上位表示を先取りするナノレビューCRパッケージ

掲載チャンネル　顔出しなしのナノレビュークリエイター個人チャンネル

実施方法　企画書なしで企画PPLを実施・広告表記のうえ掲載

実施費用（VAT別）

実施人数	実施費用
7-10名	**別途お問い合わせ**
16-20名	**別途お問い合わせ**

*運営費15%別途

実施POINT

- オリーブヤングのレビューアルゴリズムに最適化したナノCRコンテンツを多数確保
- クリエイター本来の雰囲気に合わせた自然なレビューコンテンツ
- **キーワード上位表示枠の先取りで検索流入を強化**

*リストアップの変更不可

Reference 1



Reference 2



マーク PACK

リーズナブルな費用で製品コンテンツを確保

掲載チャンネル　登録者1万人以下のマイクロビューティークリエイターチャンネル

実施方法　製品テスト後、企画書なしで企画PPLを実施

実施費用（VAT別）

実施人数	コンテンツ	実施費用
10名	広告コンテンツ10本	**別途お問い合わせ**

*運営費15%別途

実施POINT

- リーズナブルな費用で最低10本のコンテンツを保証
- **オンライン広告ライセンス1カ月無償提供**
- **参加者のうち5名にInstagram PAを1カ月提供**

Reference 1



Reference 2



ビュース自社チャンネル

AI運営チャンネル12個、累計動画数276本、累計総再生数4,380万回

保有チャンネル　コドクタンタンイ・クイーンドッキ・アルバニ

実施方法　社内で企画・制作 → 自社チャンネルで公開

実施費用　**別途お問い合わせ**

実施POINT

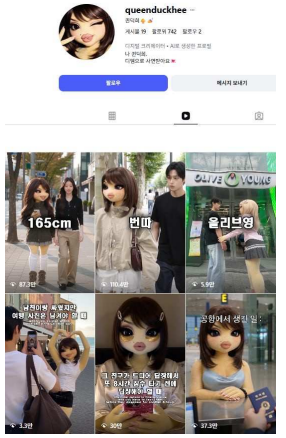
- ✓ **自社チャンネル保有により、キャスティング不要で迅速に公開**
- ✓ コンテンツ企画・制作の全工程をワンストップで
- ✓ レビュー型・AIキャラクター型などチャンネル別にフォーマットを多角化

IMCブランド専用　**オーガニックコンテンツ制作が可能**
社内IMCクライアントブランドに限り実施

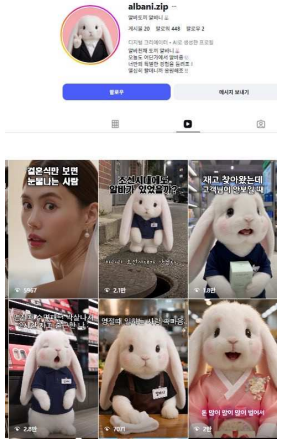
コドクタンタンイ
広告アイテムを自腹で買って判定するレビュー



クイーンドッキ
AIキャラクターの日常ショート動画



アルバニ
AIアルバイトうさぎの共感ショート動画



Instagramパートナーシップパッケージ

YouTubeとInstagramの2チャンネル投稿、Instagram PAを1カ月提供

掲載チャンネル　専属クリエイターのYouTube・Instagram 2チャンネル

実施方法　製品テスト後、企画書と仮編集版を共有

実施費用（VAT別）

実施人数および実施費用

選択人数により異なる

*運営費15%別途

実施POINT

- ✓ 通常単価から最大40%割引
- ✓ **2チャンネル投稿（YouTube＋Instagram）**
- ✓ Instagramパートナーシップ広告（PA）1カ月提供



① 파트너십 광고 표시
クリエイターのアカウントとブランド名が併せて表示されます。

③ 크리에이터 영상 그대로
クリエイターが投稿した動画を広告として拡散し、露出を高めます。

② CTA 버튼
ブランドページまたは購入リンクへ誘導

再生数保証パッケージ

YouTube・Instagram・TikTokの3チャンネル投稿にYouTube PAを加え、予算別の再生数を保証

掲載チャンネル	専属クリエイターのYouTube・Instagram・TikTok 3チャンネル
実施方法	製品テスト後、企画書と仮編集版を共有
実施費用（VAT別）	**予算別3パッケージ・別途お問い合わせ** パッケージにより保証再生数は異なる（次ページ参照）
実施POINT	✓ 予算に応じて最大100万回の再生数を保証 ✓ **3チャンネル投稿（YouTube＋Instagram＋TikTok）** ✓ 未達の場合はYouTube PAで保証再生数まで補填

保証の仕組み

3チャンネル投稿の再生数
YouTube · Instagram · TikTok

＋

YouTube PA再生数
パートナーシップ広告で不足分を補完

＝

保証再生数を達成

パッケージ構成

予算別の保証再生数・予算が大きいほど1回あたりの単価が下がります

30万ビューパッケージ

保証再生数

30万回

実施費用	**別途お問い合わせ**
クリエイター	**5名前後**
YouTube PA	**含む**

65万ビューパッケージ BEST

保証再生数

65万回

実施費用	**別途お問い合わせ**
クリエイター	**12名前後**
YouTube PA	**含む**

100万ビューパッケージ

保証再生数

100万回

実施費用	**別途お問い合わせ**
クリエイター	**7~15名**
YouTube PA	**含む**

*VAT別・全パッケージYouTube・Instagram・TikTokの3チャンネル投稿・100万ビューパッケージはメガクリエイターを含む構成も可能

ブーストパック

オリーブヤング／今日の特価プロモーションなど迅速なキャンペーン対応が必要なブランド向け、1週間以内のInstagramコンテンツ掲載パッケージ

パッケージ構成

ミドル級ビューティークリエイター5名パッケージ

別途お問い合わせ

Instagramコンテンツ5件

実施確定後1週間以内に掲載

事前にガイドのみ共有、撮影・編集はクリエイターが自ら実施

1

スピーディーなコンテンツ確保

マッチングから制作・掲載まで7日以内の進行を目標

2

制作プロセスの簡素化

製品テストと企画案の段階を省略

3

Instagram PAライセンス＋ストーリーズ無償提供

参加クリエイター全員のInstagram PAコードを1カ月提供

清潭サロンの専門性＋クリエイター5名 Makeup-Shop連携パッケージ

Dakyo院長の製品デモ × クリエイター5名の体験レビュー | オン・オフライン現場型パッケージ



提案パッケージ

メイクアップアーティストのブランデッド ＋ クリエイター5名（現場型アングル）

実行プラン

1. アーティスト ブランデッド
   Dakyo院長が自らデモ
   ブランド・製品のUSPを伝達
2. アーティスト サロン連携
   肌タイプ・TPO別
   B&Aおよびリアルリアクション
3. 5名のコンテンツ 同時拡散
   Dakyoロング動画1本＋
   クリエイターのショート動画5本
4. 製品バイラル
   担当クリエイター
   バイラル用ショート動画に再編集

コンテンツアングル

DAKYO SHOP
プロのデモ・ブランド製品の活用

01. 肌悩みの解決
毛穴・角質・ベースの密着など

02. 驚きのメイクオーバー
清潭サロンでのビフォー＆アフター（B&A）

03. 特別な日のメイク
面接・デート・プロフィール撮影

04. プロが教える製品の使い方
アーティストに学ぶ製品の使い方

05. 持続力Vlog
時間経過後の肌表現

Dakyo院長との製品共同開発からセールスまで、ワンパッケージで

プロの製品企画参加からコンテンツ拡散、ライブ販売まで、ブランドメッセージを販売転換へとつなぐ









プロセス

01 DEVELOP
製品共同開発
メイクアップアーティストの現場ニーズに基づくカラー・テクスチャー・使用感の監修

02 Content
Dakyoブランデッド
プロが使う理由と実践メイクを公開

03 Owned Media
ブランドチャンネル出演
自社ブランドチャンネルでDakyo院長ならではのUSPと使い方のコツを紹介

04 Commerce
ライブコマース
直接の実演・Q&Aで購買転換まで誘導

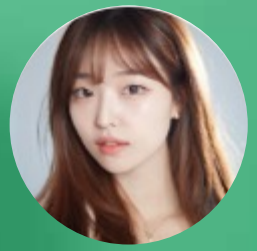
期待効果

- 共同開発 → Dakyoチャンネルでのブランデッド → ブランドチャンネル出演 → ライブコマースの順で進行
- 実際の顧客データに基づく製品ニーズから製品を共同開発し、製品認知度の拡散からブランディング、売上拡大まで実現できるパッケージ

クリエイターの使用体験とストーリーをもとに

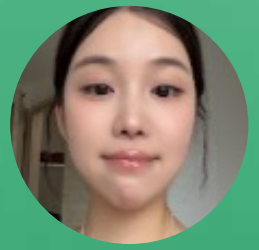
製品売上とブランディングを両立するコマース対応クリエイター

タイプ別の最適化でブランドイメージ＆売上を最大化



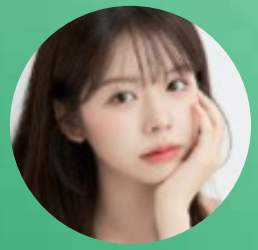
ムッサンイダビン

22.6万2.3万 5千



フロムジェラ

17.5万3.2万



セジ

2.8万2.4万6.6万



ジンニュ

7.2万　5万　2万

	ムッサンイダビン	フロムジェラ	セジ	ジンニュ
キャラクター	初心者フレンドリー型	ライフスタイル	ビューティーバラエティ型	トレンディ＆魅力型
カテゴリー	実使用レビュー型	実使用レビュー、ルーティン	製品比較・検証	ストーリーテリング・魅力
コマースアングル	メイク完成度 ビフォーアフター比較	ナイトスキンケア ルーティン	製品の使い方 ガイド	製品ストーリーと 使い方

ビュース・コマースプロセス

デザイン参加から共同開発、監修まで。第1弾マーケット完売で第2弾マーケットへ展開、オリーブヤング入店まで推進

共同開発

ブランド・製品にフィットする
クリエイターマッチング

クリエイターのイメージを反映した
製品の差別化と信頼度確保

コンテンツ

製品USPを盛り込んだ
ブランデッドコンテンツ制作

製品理解度・信頼度と
購買期待感の醸成

バイラルマーケティング

SNS・コミュニティ基盤
拡散と話題性の確保

潜在顧客との接点拡大と
発売予定製品の認知度強化

ライブ

リアルタイムのコミュニケーションで
信頼度と購買転換を強化

購買確信の強化と
リアルタイムの売上転換を誘導

OR

マーケット

クリエイターのチャンネルを通じて
製品のPRおよび販売を実施

ファンダムの購買力に基づく
販売の活性化と売上拡大

製品の信頼度強化

クリエイターの専門性と実使用体験を
製品開発に反映

差別化された商品競争力と消費者の信頼確保

マーケティングシナジーを最大化

ブランデッドコンテンツとバイラルを
有機的に連携

製品露出の拡大と潜在顧客の期待感醸成

実質的な売上転換

蓄積された製品認知度と購買関心を
ライブまたはマーケットへ接続

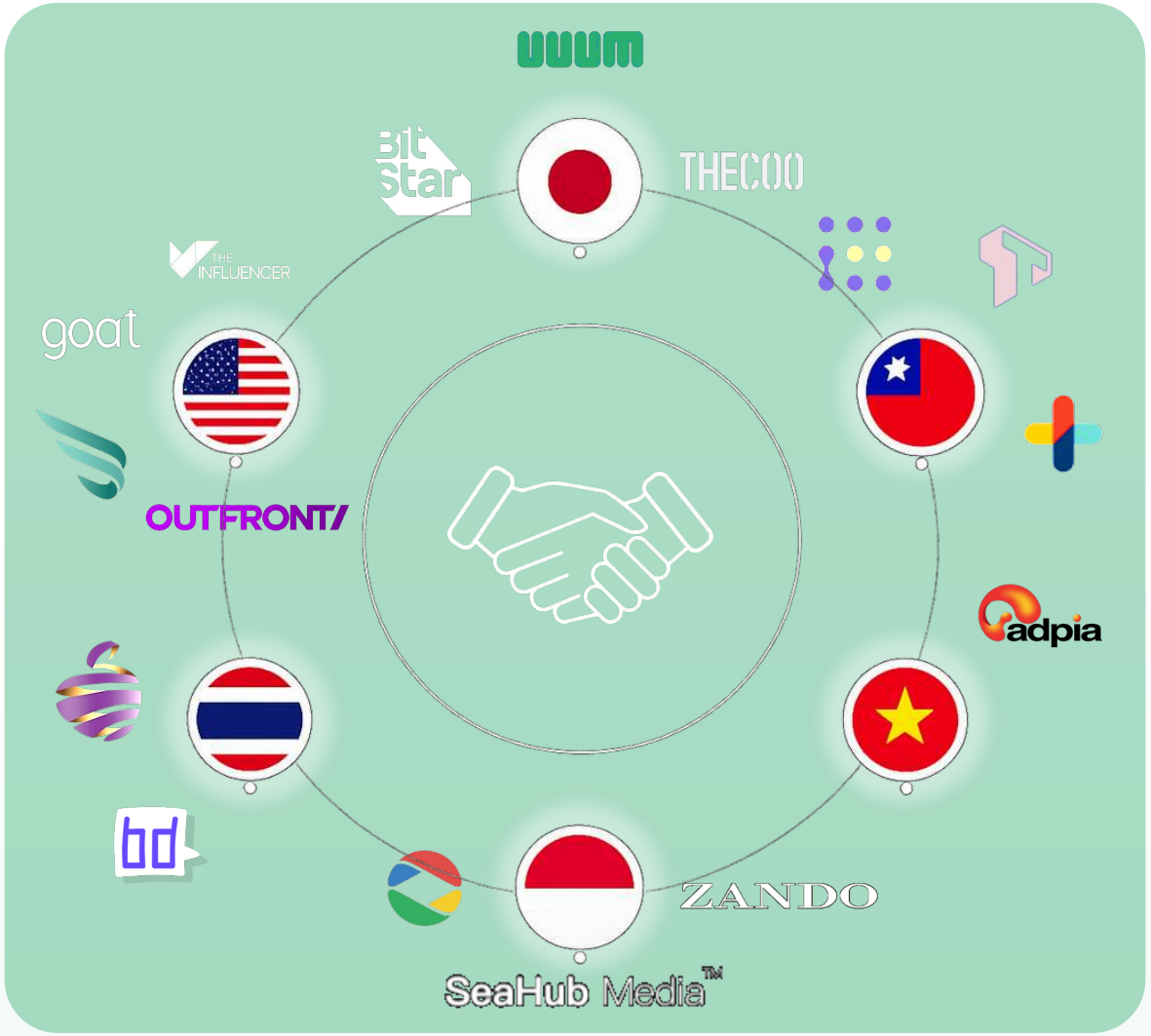
購買転換の誘導・実質的な販売成果の創出

BEAUS COMPANY

04 Global

- 中国
- 米国

7カ国の現地パートナー企業との協業によるグローバルプラットフォーム別マーケティングの活性化





出典：3月 LA出張 ビュースカンパニー ▲

- 7カ国
- 出張8回
- パートナーミーティング50社

国内売上確保を目的としたグローバルプラットフォーム別マーケティングの活性化

観光客1500万人、オリーブヤングの訪韓外国人購買が急増

国別の主要プラットフォームを基盤としたマーケティングで韓国とグローバル間のトレンド循環構造を形成

国内外の消費接点をつなぐクロスボーダーマーケティングで売上確保を最大化

1 在韓外国人ベースのマーケティング

Target　**韓国在住外国人ベース**

- 韓国内での体験・来店・購入
  関連コンテンツの蓄積
- 観光体験および購入可能な導線の提供

2 国別の現地リーチマーケティング

Target　**訪韓予定の観光客**

- 中国・米国・日本など
  主要ターゲット国別のプラットフォーム運営
- 現地向けにセールス可能なマーケティング
  プロモーション運営

3 訪韓観光客の購買転換および現地での拡散

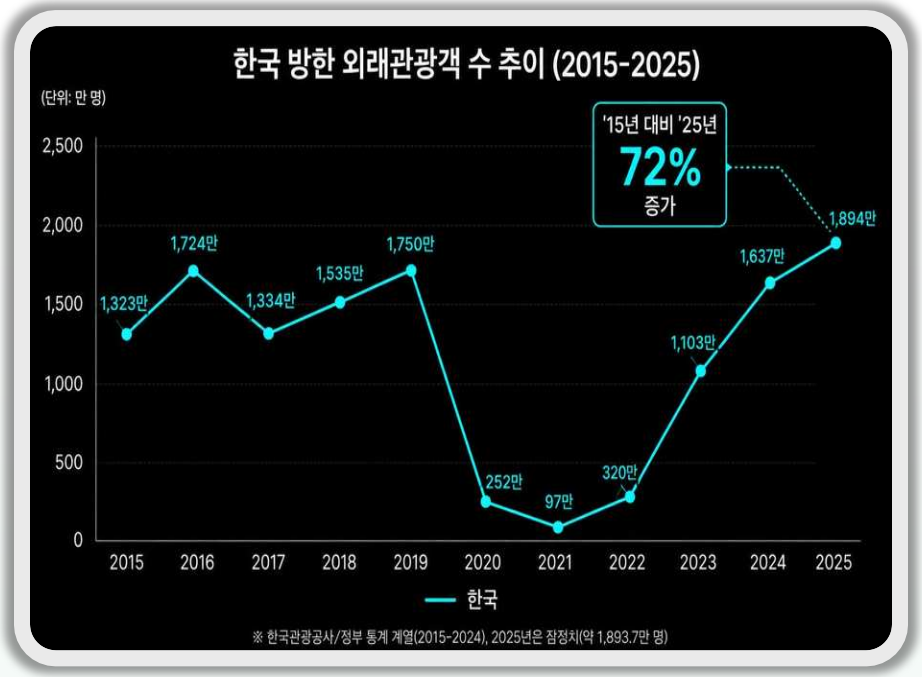
Target　**現地の外国人**

- 国内オフライン売上との連携
- 現地での追加バイラル拡大

訪韓観光客の増加により国内マーケティングの拡大が不可欠

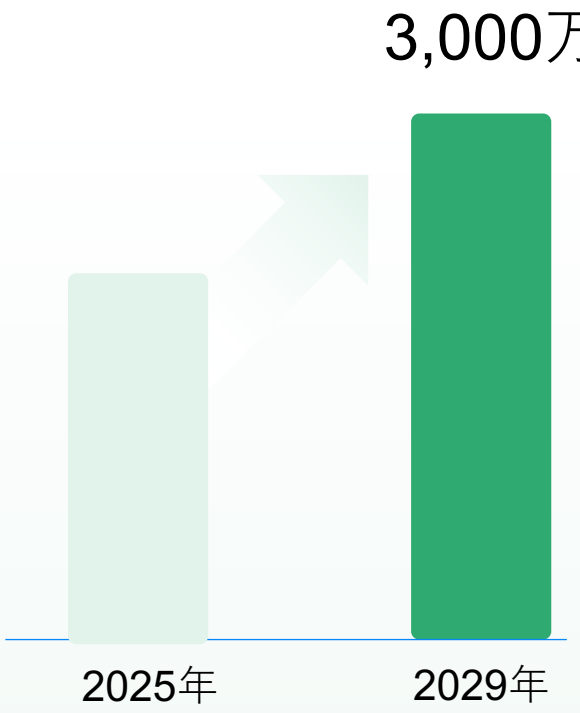
訪韓外国人観光客数の推移（2015~2025）

出典：韓国観光公社／政府統計



韓国入国者数の推移

出典：UN Tourism



オリーブヤング外国人決済件数

出典：CJ事業報告書

2026年1-8月の決済基準

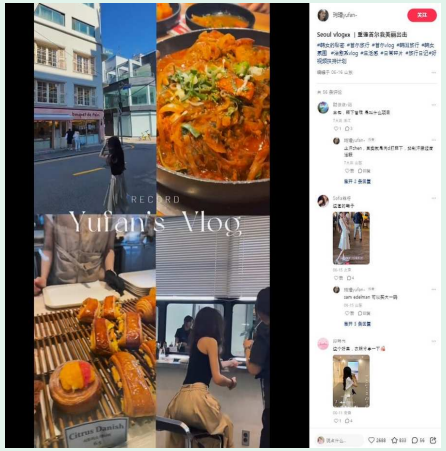
1-8月 決済
1,101万件（0.9秒に1件）

観光客の80%が旅行前・旅行中の主要検索チャネルとして小紅書を活用

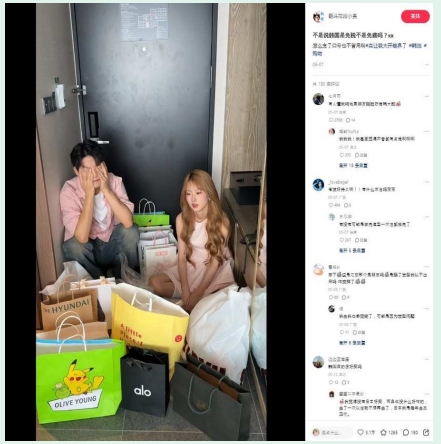
1.旅行前の検索



2.旅行中のコンテンツ制作



3.旅行後の投稿＆レビュー



主要インサイト

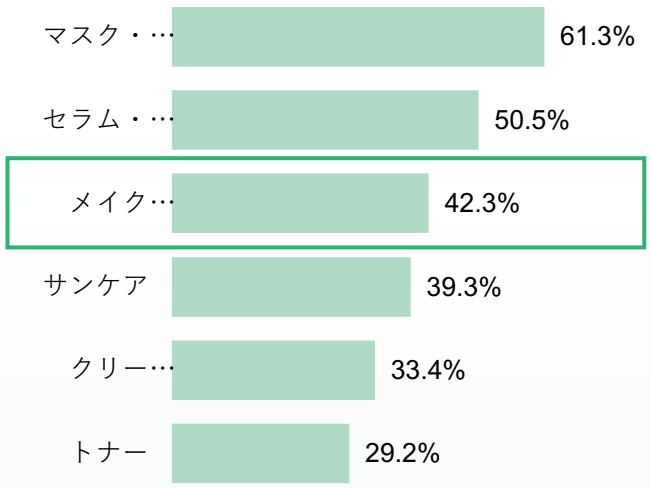
- 中国の消費者は小紅書で検索・保存した後、韓国現地で購入を決める消費パターン
- 明洞・聖水などの主要ショッピングエリアでは、製品名およびオリーブヤングのキーワード中心のコンテンツが検索流入に効果的
- 実際の使用レビューや成分ベースの情報系コンテンツへの信頼度が高く、購買決定に大きく影響
- 韓国スキンケアへの関心が高く、混合肌・ニキビ・毛穴ケア関連のニーズが顕著
- コアターゲット：26~35歳の中国人女性（ビューティー消費・購買力の高い顧客層）

中国消費者の購買傾向調査

→ 訪韓観光客305名を対象とした第2回アンケート調査結果データに基づく

*ビュースカンパニー 4月・8月 自社アンケート調査結果

01 訪韓時の購入品目

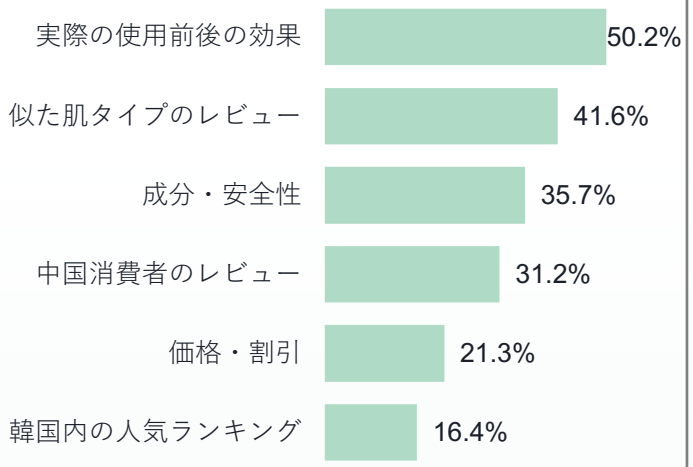


メイクアップ 42.3%

アイシャドウ、チーク、リップはメイクアップカテゴリー内で　　検索されるため、メイクアップアングルのキーワードと併せて運用

ファンデーションに次ぐ3位の品目

02 購入前の確認情報

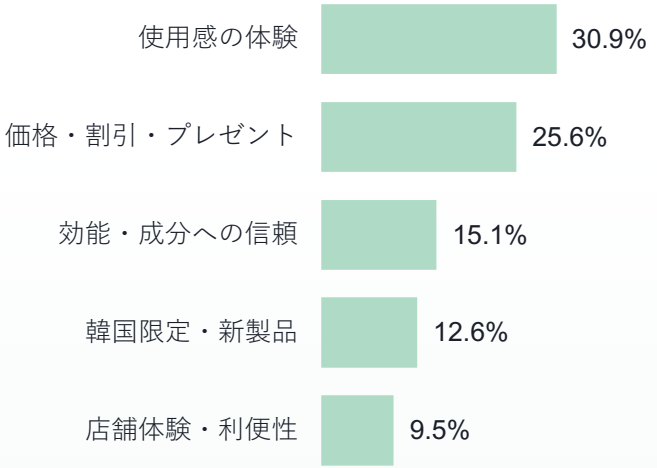


B&A 50.2%

購入前の確認情報 1位

今回のコンテンツではB&Aフォーマットが不在、次回は必須で編成

03 オフライン購入の理由



使用感の体験 30.9%

オフライン購入の理由 1位

メイクアップは発色などを直接確認する品目、店頭テストを促すコンテンツが有効

自社専属クリエイターによるグローバルコンテンツ拡散

ジンニュさんの小紅書チャンネル

投稿期間：2026.07.21~





小紅書の人気コンテンツ



ビューティーTips・スタイリング提案中心の情報系コンテンツ

自社専属クリエイターの小紅書チャンネルを運営中

国内コンテンツの小紅書へのミラーリングが可能

国内チャンネルとのコラボコンテンツの中国ターゲットへの露出拡大

ブランドのステージ別 米国チャネル戦略

STAGE 01

初期・成長ステージ

インディー／新規参入ブランド

チャネルの順序

Amazon + TikTok Shop → Ulta · Sephora

インサイト

TikTokの成果が Amazon、ULTA、Sephoraの入店／ランキングに波及効果

ビュースの実施案件

K-Con・Amazonプライムセールの準備

STAGE 02

認知度獲得ステージ

売上規模およびオフライン流通への入店が完了したブランド

ターゲット拡大

アジア系K-Beauty顧客 → 多人種のGen Z

確認根拠

UCLAインタビュー・LAクリエイターミーティング

ビュースの実施案件

Suzie K マスタークラス・Coachella・LAフェスティバル

国内－米国の好循環構造

国内インバウンドPPL → **米国UGC・Amazonレビュー** → **リテール入店・ランキングの根拠**

北米トレンドに合わせ、現場体験とデジタルバイラルを同時に確保できるキャンペーン構成

TikTok＆Instagramの実際の運用事例



Laura Lssela

直近で確認可能な製品関連コンテンツのMedian 73K viewsに対し
約2.1倍の水準。

キャンペーン成果

再生数10.3万 / いいね707 / コメント10

再生数17.2万 / いいね2,439 / コメント17

フォロワー数

43.4万　300万

*スペイン語＆英語字幕ベースでバイラル拡散が可能な人員



_hanjustin

直近のMcDonald's Sponsored コンテンツ2件の平均150K viewsに対し　約+50%高い再生数を記録

キャンペーン成果

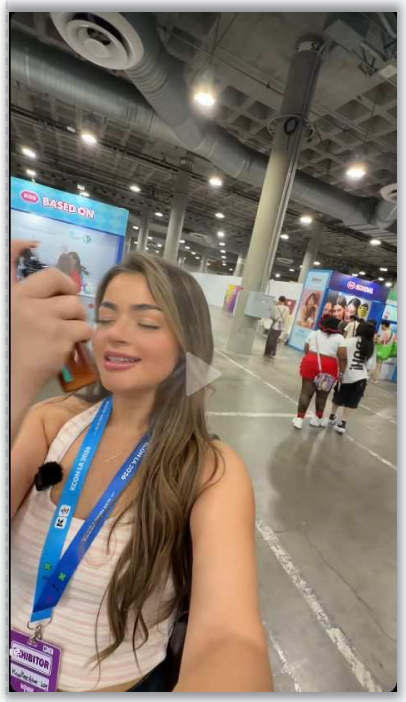
再生数22.7万 / いいね5,460 / コメント18

再生数16.4万 / いいね3,797 / コメント28

フォロワー数

130万　400万

*エンタメ型で再生数＆認知度を獲得できる人員



Josselyn

別途Creator Feeなしでコンテンツ3件を公開、約45K viewsを獲得。

キャンペーン成果

再生数1.7万 / いいね - / コメント2

再生数2.4万 / いいね1,358 / コメント17

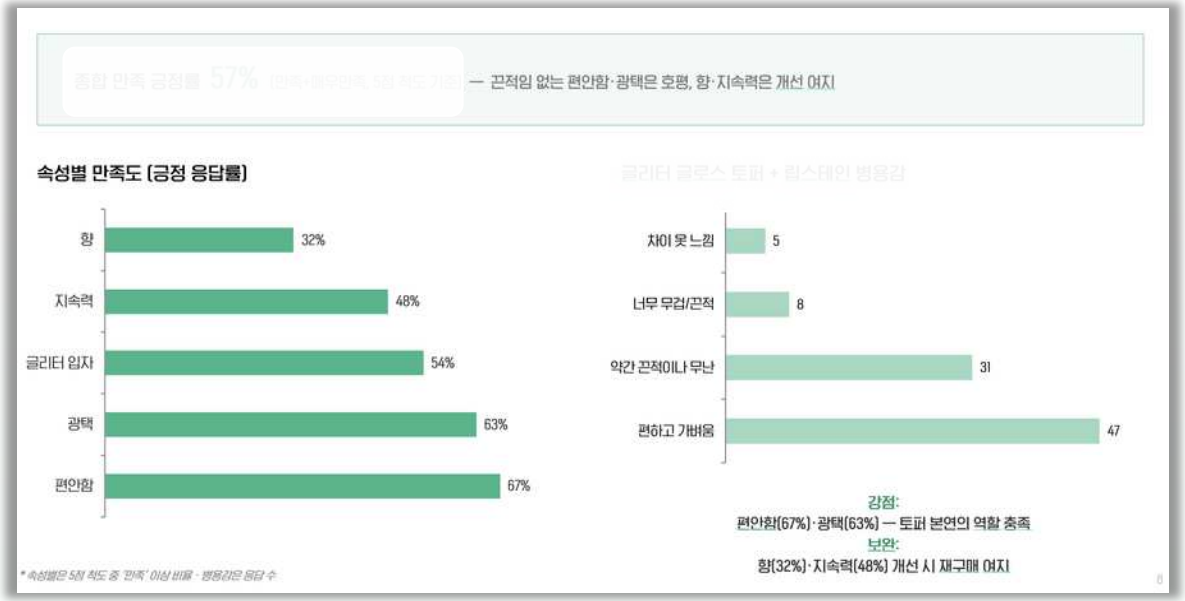
再生数2.2万 / いいね1,425 / コメント9

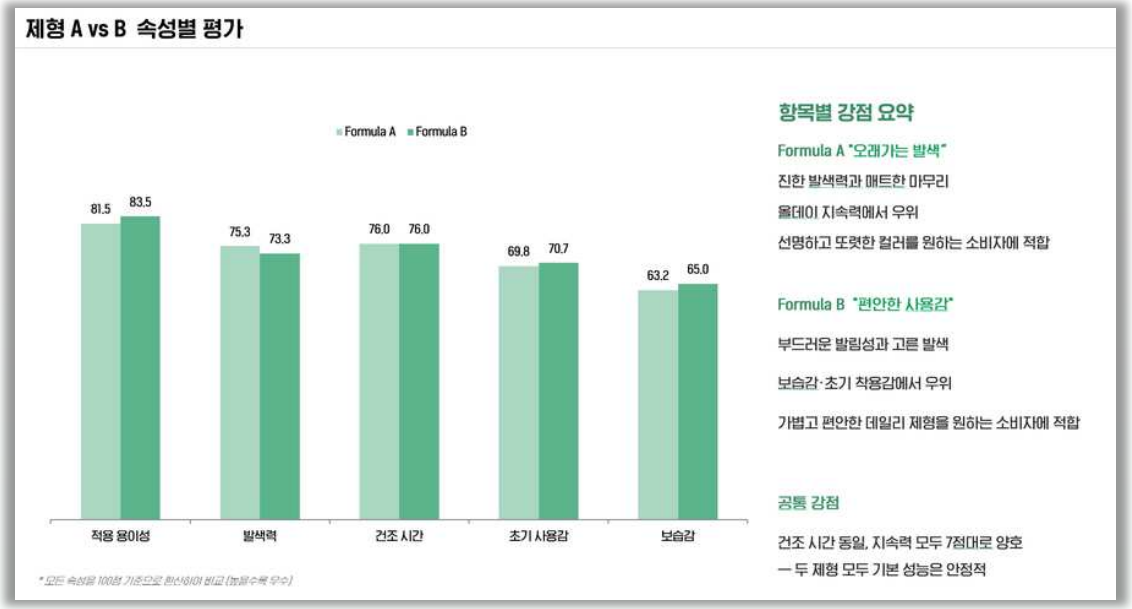
フォロワー数

6.2万　49万

*K-beautyレビュー＆日常コンテンツでFOC対応可能

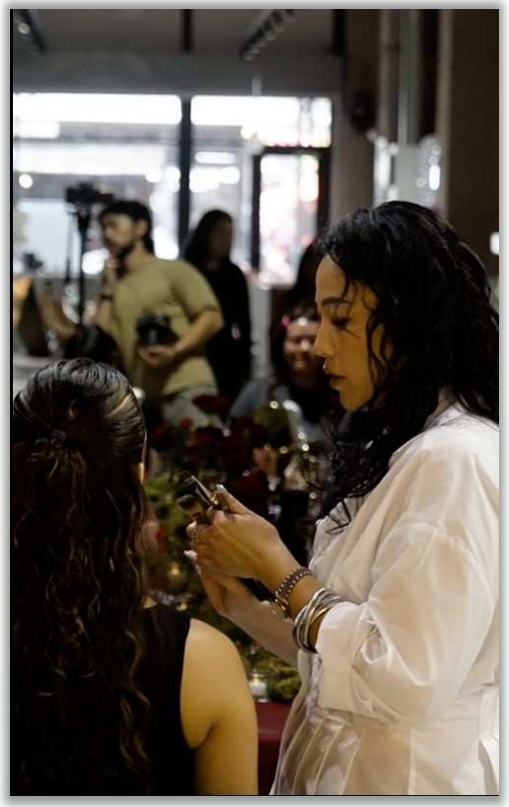
米国現地の一般消費者＆インフルエンサーを対象に新製品の評価会を実施
米国市場における成功率向上の施策





Suzie K メイクアップマスタークラス連動スポンサーシップ

ハリウッド俳優やユン・ヨジョン、ティファニー・ヤングなど多くのセレブのメイクを担当してきたアーティストと共に、
K-Beautyの定義とメイクトレンドを紹介し、直接デモ・指導したクラス







1.8万

suziekbeauty

Event Goal

- 米国現地のビューティープロフェッショナルネットワーク内でのブランド認知度確保
- 単発の露出ではなく、プロが実際に使用・コンテンツ化する資産型コラボ
- Suzie Kおよび参加者のチャンネルを通じた自然拡散（UGCベース）

Target Attendees

米国現地のプロメイクアップアーティスト＋ビューティークリエイターの混合グループ
予定人数：20–30名（小規模プライベート）→ カテゴリーごとに1ブランドが30名と1:1の密度で接点

ありがとうございました。

ビュースカンパニー

ソウル特別市江南区江南大路340 慶元ビル12-13階

beautysketchkorea@gmail.com
ceo@beaus.co.kr

CEO_ @jinhorus

COMPANY_ @beaus_company

BROUND_
@bround_official

COPYRIGHT ©BEAUS COMPANY | 2026.11