

広告でユーザーのLTV向上に
寄与する手法とは？

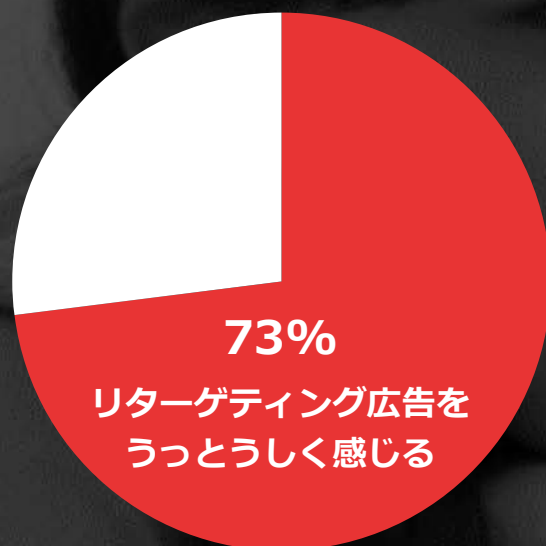


ユーザー視点での広告の課題

ユーザーは広告を嫌っている

73%はリターゲティング広告がうっとうしいと感じており、広告はデバイスで制御されている

リターゲティング広告を
どのように感じるか



【出典】セルフ型ネットリサーチ「Fastask」でのアンケート調査

ITP

デバイスによる広告制御



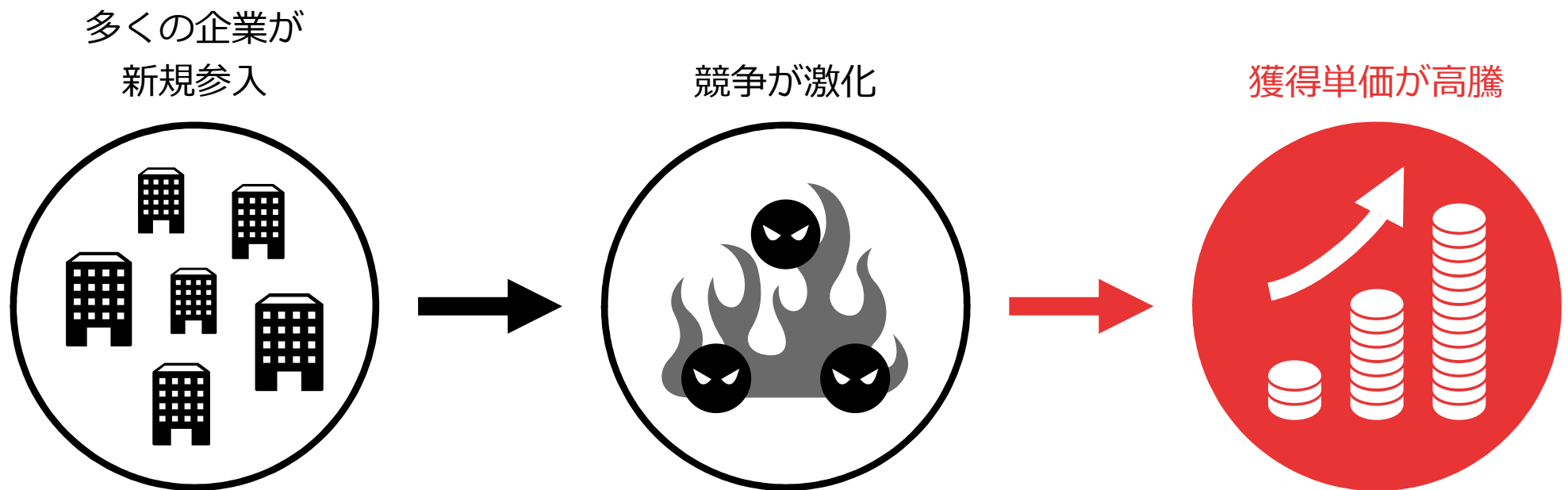
課題解決に必要なこと

いかにユーザーに価値のある広告を届けるか



企業視点の広告の課題

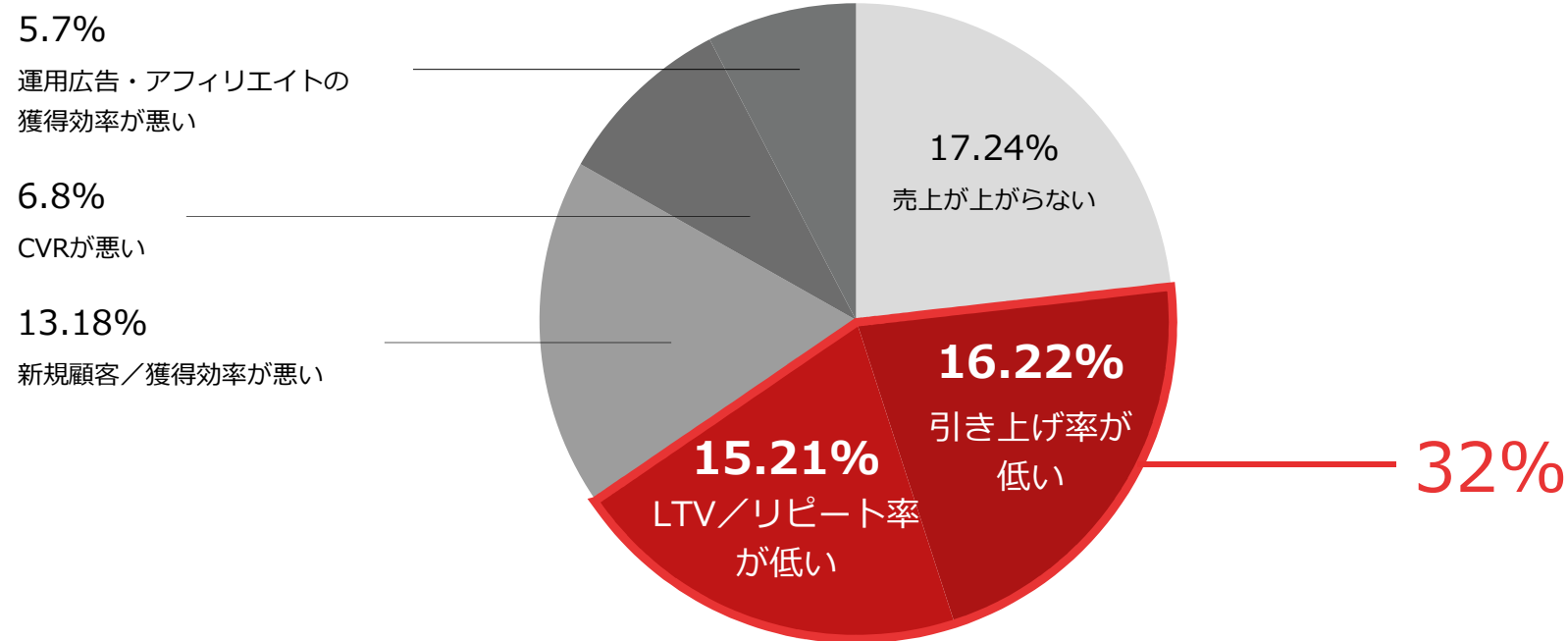
広告のCPAが下がらない



新規顧客の獲得だけがすべてではありません

リピート率（LTV／顧客生涯価値）の向上を課題視

単品通販会社135社に聞いた、現在の問題点・課題点



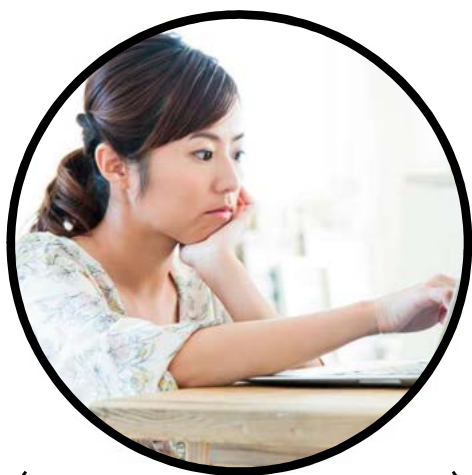
【引用】ECのミカタ「単品通販会社135社に聞いた、現在の問題点・課題点ランキング」 <https://ecnomikata.com/column/22644/>

課題解決に必要なこと



「価値ある広告」でLTVを向上させる

ユーザー



役に立たない広告は
いらない



企業



ユーザーのLTVを
高めたい

なぜ価値ある広告を出せないのか？

広告媒体の持つデータだけでは「顧客の情報」が不足している

広告媒体の持つ情報



- ・ 媒体の登録情報
- ・ 媒体内の閲覧履歴

顧客の情報



- ・ 会員情報
- ・ 購買情報

顧客データで解決する

顧客データを広告媒体の持つ情報に掛け合わせて、
ユーザーに価値ある広告を届けられる

ユーザー



ユーザーにとって
役に立つ広告が配信される

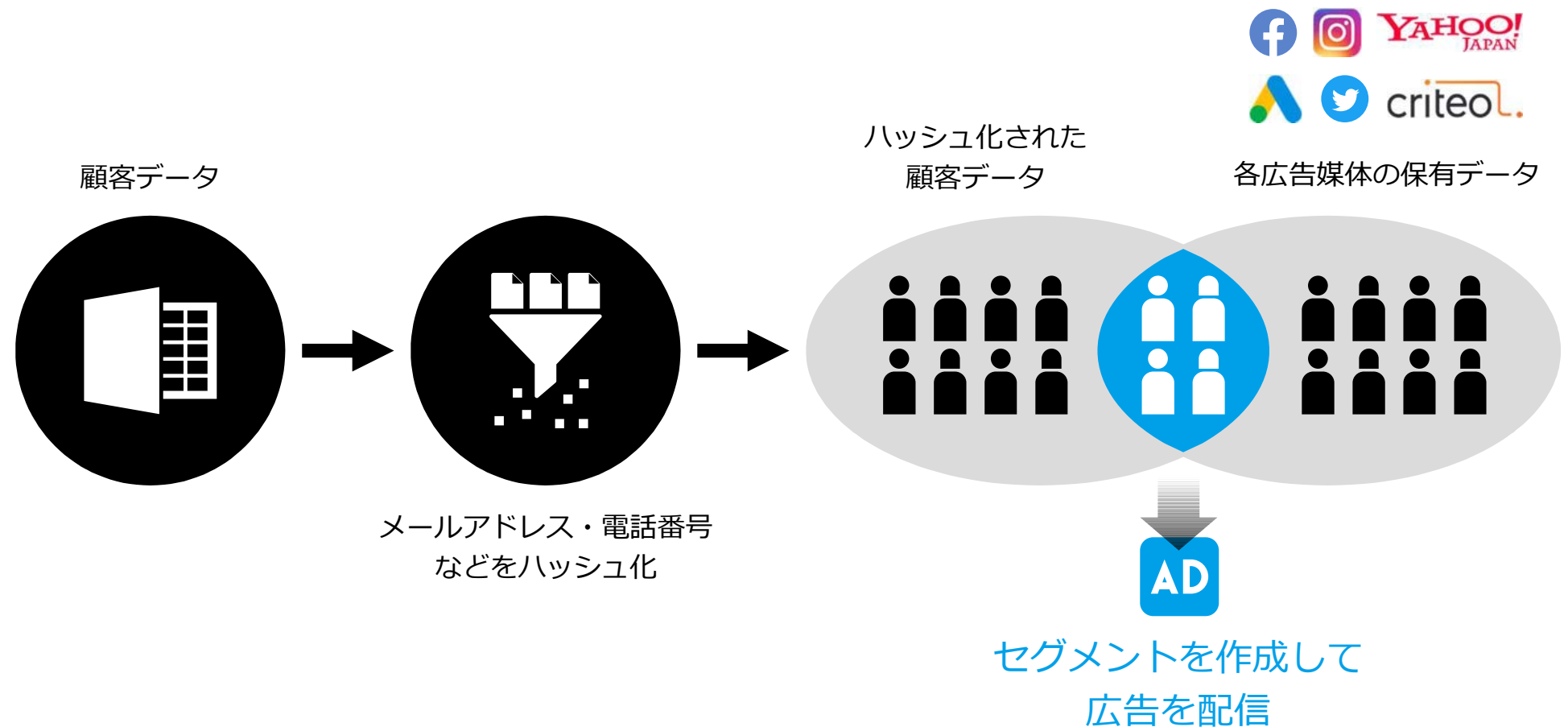
企業



企業にとって
ユーザーのLTV向上に繋がる

顧客データを活用する広告の仕組み

顧客データ（メールアドレス・電話番号）を媒体保有データと照合。セグメントを作成して広告を配信

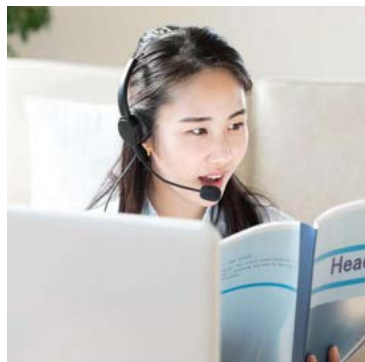


ユースケース① 優良顧客の集客

会員登録後の転換率が2倍に向上

業種 : 英会話教材

実施施策 : 会員登録後に購買転換している優良顧客の類似ユーザーに配信し、質の高い顧客にアプローチ



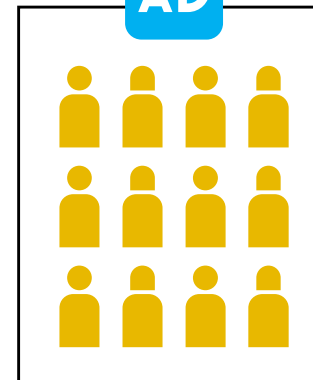
英会話商材



優良顧客
リスト



優良顧客



類似ユーザー

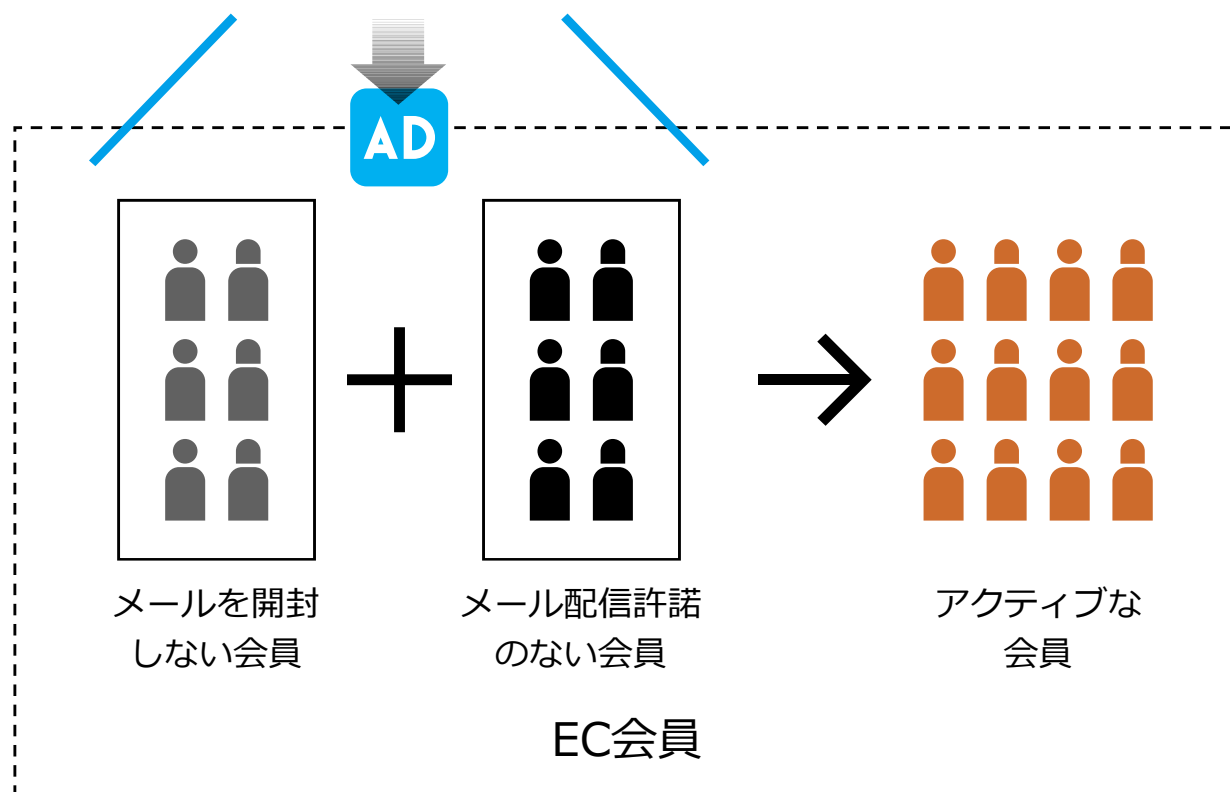
優良顧客の
類似ユーザーに
絞ってアプローチ

ユースケース② 広告による関係構築

既存会員のリピート率が2%改善

業種 : 化粧品メーカー

実施施策 : メール配信の許諾がない、メールを開封していないEC会員に対して広告を配信し、アクティブ化を促進



ユースケース③ 広告配信除外の精度向上

顧客データを活用した除外で30%強のコスト抑制

業種 : 予約サイト

実施施策 : Googleの検索広告から既存顧客を除外



その他の事例

アパレル



商品ブランドごとのユーザーデータを活用して広告配信。**従来の広告と比較して2分の1の単価で顧客を獲得。**

不動産



過去接点があった見込み顧客に対してイベントなどの告知広告を配信。**効率的なイベント来場誘導に成功。**

金融



自社ロイヤル会員の類似ユーザーに対してアプローチをすることで、**承認率の高いユーザーの獲得を実施。**

教育



資料請求後に成約しているユーザーの類似ユーザーに配信することで、**成約率の高いユーザーの集客に成功。**

BtoB



自社成約リストを活用して、類似ユーザーへ配信。**従来のターゲティングと比較して2倍のレスポンスを獲得。**

宅配




資料請求後にレスポンスがないユーザーに対しての成約促進広告を配信。**従来の広告施策と比較して加入単価を大幅に改善。**

食品



過去商品購入者に対しての休眠顧客の掘り起こしを実施。**リターゲティング広告と比較して90%の単価で獲得。**



個人データを広告に活用することが
運用上、難しい・・・

AD2 (アドツー)



AD2は、
業界初の**顧客データ×広告**に特化したシステム

リリース1年半で**導入実績250社以上**

宇治茶
伊藤久右衛門
京都

SHIFFON

NIPPI
COLLAGEN
COSMETICS

WASEDA
NEO

ともに覚悟する。ともに戦む。
SOLDOUT

GMO NIKKO

Branding Technology inc.

adflex
COMMUNICATIONS

metaps
ONE

ADK

Mnet

D Y M

Speed

Digital Garage

PIALA
Smart Marketing for Your Life

M E D I X

PLAN-B

Shift

LIFULL
株式会社LIFULL Marketing Partners

アドリブ株式会社

Glad Cube

dentsu
DENTSU WEST JAPAN INC.

CFP consulting

Internet Marketing Agency
Break Field Co., Ltd.

Grand Partner in 人・情報・ネットワーク
日本アート印刷株式会社

GMO PAYMENT GATEWAY

onestar

しくみと

Sales promotion agency
SHINKOSHA

Infinity Agent
marketing company

PROMO
ADVERTISING & SALES PROMOTION

SEPTENI

trans
cosmos

andus
Connect and Communicate

irep
a cycle of success, with us

DA search & link INC.

手動運用と異なる3つのポイント



The background image is a composite of two photographs. On the left, a man in a grey suit and blue tie is looking down at a smartphone. On the right, a woman with short dark hair, wearing a red top, is smiling while looking at her smartphone and holding a white cup. A diagonal line splits the image from the top left to the bottom right.

AD2の機能について

AD2の機能について

個人情報に触れずに広告運用者が 顧客データを活用

① データ取り込み

顧客CSVをそのままアップロード



② セグメント作成

個人情報に触れずに配信リスト作成



③ 広告媒体連携

複数の媒体に一括連携



AD2の機能① データアップロード画面

顧客データをアップロード

① データの取り込み

② セグメントの作成

③ 広告媒体への連携

1. 会員CSVデータを用意し、AD2にファイルをドラッグ&ドロップしてアップロード項目を選択

2. データの型を指定してアップロード実行

会員データアップロード

1 ファイルを選択 2 アップロード項目を選択 3 確認 4 アップロード実行

CSVファイルをドラッグ&ドロップ、または [ここをクリックしてファイルを選択](#)

システムの種類
☐ FutureShop2 ☐ たまごレポート ☐ LTV-lab ☒ その他

文字コード
☐ Shift_JIS ☐ UTF-8

戻る 次へ



メールアドレス、電話番号、購買金額、
会員ランク、最終注文日時 ……

会員データアップロード

1 ファイルを選択 2 アップロード項目を選択 3 確認 4 アップロード実行

アップロードする項目をお選びください。メールアドレスは必須です。

アップロードしない項目

お名前
郵便番号
住所1
住所2
住所3
生年月日
メルマガ受信可否
保有ポイント
登録日時

アップロードする項目

<input checked="" type="checkbox"/> 会員ID
メールアドレス
性別
都道府県
電話番号
会員ステージ
最終注文日時

→ ←

AD2の機能② セグメント作成画面

個人情報に触れずに効果的なリストを生成できる

① データの取り込み

② セグメントの作成

③ 広告媒体への連携

広告連携一覧							
メイン ゴミ箱							
新規作成 絞り込み セグメント名 連携先 ▼ 状態 ▼ 1〜3件/3件中							
セグメント名	作成日 ▲	最終送信		連携先	定期連携	状態	
		送信日 ▼	リスト数 ▼				
優良会員（ゴールド／シルバーで直近3ヶ月購入あり）	2017/12/12	2017/12/12	38,000	Y!	🔄	連携完了	編集
休眠顧客（過去1年購入なし）	2017/11/11	2017/11/11	77,000	f A t	🔄	連携完了	編集 ▼
すべての会員	2017/10/10				🔄		編集 ▼
1〜3件/3件中							

セグメント
リスト数
上限なし

広告運用者画面では、データの項目名（見出し）のみ参照してリストを作成するため、アップロードした個人情報は広告運用者には見えない設計で安心

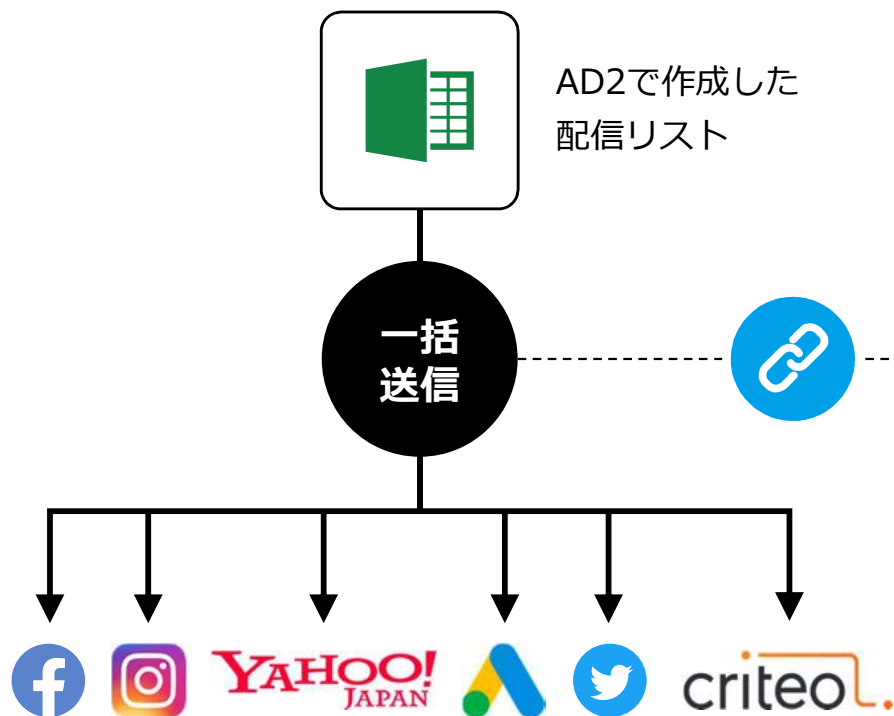
AD2の機能③ 広告連携設定画面

リストを媒体に連携

① データの取り込み

② セグメントの作成

③ 広告媒体への連携



The screenshot shows the '広告連携設定' (Advertising Linkage Settings) interface. At the top, it displays 'サンプルのみ購入者 (過去1年の注文合計0円)' (Sample only purchaser (Total order amount for the past 1 year: 0 yen)). Below this, it shows '抽出件数: 30,000件 (今月のユニークデータ送信数: 38,000 経過: 0)' (Number of extracted items: 30,000 (Number of unique data transmissions for this month: 38,000, Progress: 0)) and '抽出条件: 受注データ商品合計金額「0」 いずれかと等しい 受注日「1年」以内' (Extraction conditions: Total amount of ordered data products '0' equal to either one, Order date within '1 year'). A downward arrow points to the 'リスト送信先' (List destination) section. This section includes a 'Facebook' toggle switch (ON), a 'Facebook アカウント' field with a 'Log in with Facebook' button, an '広告アカウント' field with a '選択' (Select) button, and a '連携先のFacebookカスタムオーディエンス' field with a '選択' (Select) button. Below these are three radio button options for '顧客情報の入手経路' (Customer information acquisition method): '広告主が顧客から直接入手' (Advertiser obtains directly from customer), '広告主がパートナー企業から入手' (Advertiser obtains from partner company), and '顧客およびパートナー企業から入手' (Obtains from customer and partner company). At the bottom, there are 'Google 広告' (Google Ads) and 'Twitter' sections, each with a toggle switch (OFF).

お客様の声 森下仁丹 様



森下仁丹株式会社
ヘルスケア事業本部
マーケティング部
森 清 氏

広告による顧客とのコミュニケーションは、クリックやコンバージョンのレポートから、**コミュニケーション手法として十分に活用できる**と思いました。
費用対効果の観点から見ても、**効果的なセグメントの発見**がありました。

お客様の声 伊藤久右衛門様



伊藤久右衛門
WEB営業部 部長
足立 容子 氏

広告でのアプローチはお客様のご迷惑に
ならない範囲で接点を持つことができた
ように思います。

また、お客様に似た属性の方への広告配
信が効果的だったことには驚きました。

お客様の声 トランスコスモス様



トランスコスモス株式会社
IP3部
秦 佑介氏

教育系の企業では、過去1年間の出願者・資料請求者のデータを活用してFacebook広告で類似ユーザー配信を行いました。

結果として、**出願率・出願単価は過去5年間で一番良い成果**を上げることができました。

お気軽にお問い合わせください

「AD2」で検索

<https://www.synergy-marketing.co.jp/>



拡張配信

【化粧品事例】強いブランド特徴、類似拡張配信で従来のオーディエンスと比較しCPAが10分の1に改善！

VINTORTE × 株式会社オズ・リンク



代理店インタビュー

中小企業に特化し高品質なサービスを提供する、ソウルアウトならではのAD2活用
ソウルアウト株式会社



代理店インタビュー

リターゲティング広告より高い効率で獲得！
株式会社SpeedでのAD2活用事例
株式会社Speed



代理店インタビュー

KPIからKGIを意識した広告運用へ！トランスコスモスでのAD2活用事例
トランスコスモス株式会社



拡張配信

【教育系事例】より高い目標の達成に向けて、更なる運用効率化を目指す

株式会社サイバー大学 × トランスコスモス株式会社



代理店インタビュー

CVRが3.5倍に！弁護士事務所でのAD2活用事例
株式会社キュービック



代理店インタビュー

既存顧客向け広告

【化粧品EC事例】手動でのターゲティングは難しいターゲット、顧客データ活用で効率的にアプローチ

化粧品ブランド×株式会社メディックス



拡張配信

【教育系事例】講座受講者のFacebook類似拡張で、効率的に新規顧客を獲得

WASEDA NEO × ADDIX