AIを活用して新規顧客を発掘 ~ゴルフダイジェスト・オンライン~



LogicadとVALIS-Engineについて



「Logicad」は自社開発した人工知能「VALIS-Engine」 を搭載し広告効果の最適化を実現するDSPです。

特徵①

ビッグデータ処理や 人工知能などの高い **技術力**

特徴②

ブランド価値の 毀損防止による高い

信頼性

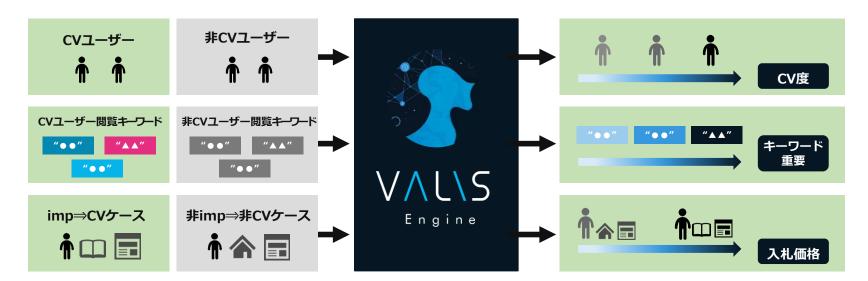
特徵③

確かな効果を導く プロによる高い

運用力



数千万〜数億の多様なデータから特徴的な差異を自動的に発見し、 高精度なスコア推定を実現する独自の機械学習技術を搭載した人工知能で、 Logicadのターゲティング・入札精度の核となるエンジンです。



潜在顧客ターゲティング

広告主の定める優良顧客データを基にVALIS-EngineでWeb上から潜在顧客を高精度に抽出し広告を配信する手法です。直接接触することが難しかった潜在層をターゲティングすることが可能となります。

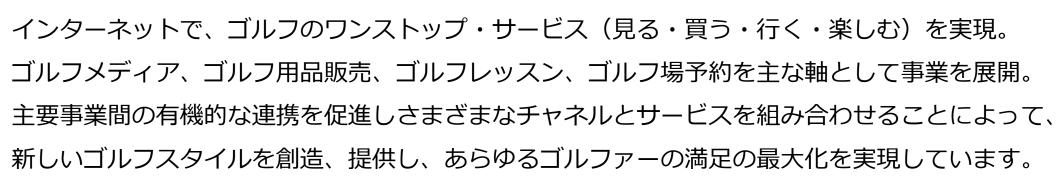


導入企業概要

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン (GDO)

創業:2000年

~事業概要~







取組み

■潜在顧客ターゲティングによる新規顧客獲得効果検証



・広告主 : 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(GDO)様

・広告配信方法 : 潜在顧客ターゲティング

・訴求内容 : ECショップ商品購入

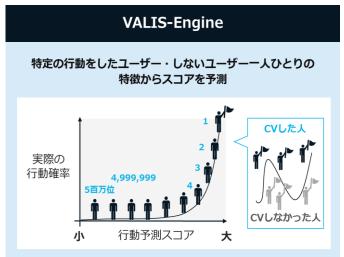
・施策概要 : GDO様が活用しているプライベートDMP「Rtoaster」(ブレインパッド社)に

蓄積しているデータの中から優良顧客を定義し、 VALIS-Engineにて

Web上から新規で優良な潜在顧客を抽出し広告を配信。

・KGI : ECの新規顧客獲得







広告配信

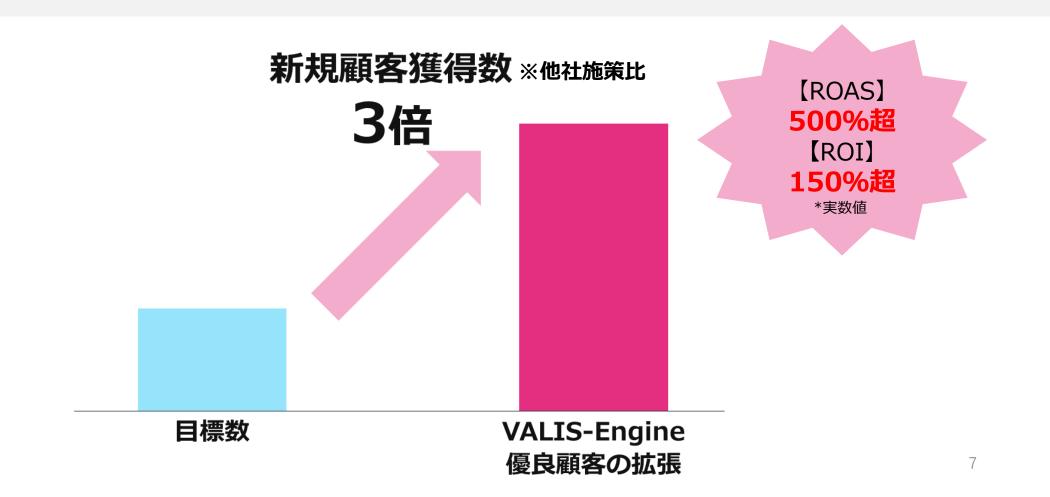
取組み概要

Rtoasterに蓄積されている優良顧客データ (ECショップ向け)を基に、VALIS-Engineによって抽出されたCV確率の高い潜在顧客へ広告を配信。



取組み結果

EC新規顧客獲得数において他社施策の3倍を獲得!



お客様の声

潜在顧客ターゲティングを実施した 背景・結果についてお聞きしました。



お客様体験デザイン本部 本部長 志賀 智之 様



お客様体験デザイン本部 シニアデジタルマーケティングプランナー 岡部 泰子 様

■ 課題、課題に対する過去の取り組み

新規顧客獲得のためDSP、ソーシャル広告などでのオーディエンス拡張配信、モバイルアプリやSNSを通じてタッチポイントを増やす施策を行っています。一方、これまで質の高い顧客を効率良く獲得できるソリューションに出会うことがなかったのも事実です。これらの状況から、新規顧客獲得については広告効果と獲得単価が見合わないものが多く、様々な施策を試してみて検証しながらPDCAを回しています。

■ 本取組に対する当初の期待感

過去に様々な新規顧客獲得施策で試行錯誤した背景があり、当初の期待度は低かったのですが、従来の施策とは異なる結果となり、 "AIはやっぱり凄い"と感じています。

■ 本取組を通して得られた知見

施策・商材によって、適切な優良顧客を定義することで良い結果が得られましたので、シナリオ作成の重要さを再度実感しているところです。 その他に、自社のマーケターでは思いつかなかったカスタマージャーニーは、今回の施策によりデータとして顕著に現れていて、我々として も新たな発見に驚いています。

■ 今後の施策

今回実施した潜在顧客ターゲティングで獲得した顧客のLTVを継続的に計測し、スケール拡大を目指していきたいです。 また、広告で流入したユーザーに対して、CRMを活用した新たな施策を打つことで、広告効果の最大化を図ることも考えています。 将来的には、AIやデータを用いてクリエイティブや商材間の相互送客するなど、よりユーザーのインサイトに近づける広告配信の 取り組みを行っていきたいです。

お問い合わせ

ご不明点などございましたら、ソネット・メディア・ネットワークス株式会社 事業推進部までお気軽にお問合せください。

