criteo

United States

Soft Surroundings

my time. my place. my self.

Soft Surroundings、Criteoディスプレイ広告とFacebook広告で売上が7倍に増加

THE RESULTS

↑ 210%
サイトトラフィックの増加

↑ 775%
オンライン売上高アップ

20%
Facbookダイナミックプロダクト広告経由のポストクリックセールス

Soft Surroundingsは、Criteoダイナミックリターゲティング広告を導入した結果、クリック数と売上の大幅な増加（2015年第4四半期）、Facebook広告での素晴らしい成果、ソーシャルメディアで消費者から好意的なコメントが相次ぎました。

「実施すれば売上が増えます」といった文言は営業トークでよく聞きますが、実際にその通りになったのはCriteoが初めてです。

- Soft Surroundings、Eコマースアナリスト、Jennifer L. Rector

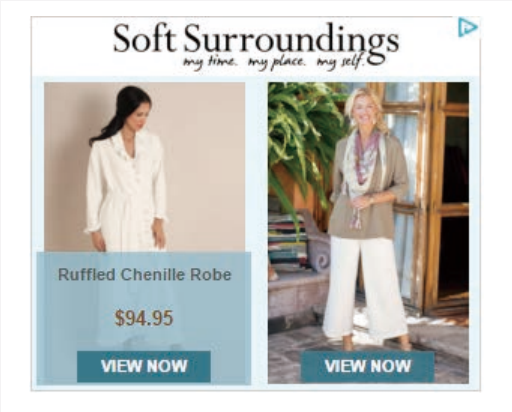
Soft Surroundings
my time. my place. my self.

criteo

THE CHALLENGE

女性向けの部屋着やカジュアル服、高級寝具をカタログ通販およびEコマースサイトで展開するSoft Surroundingsは、長年ディスプレイ広告を実施し、成長を続けてきました。ところが、2014年に入ってから、リーチと売上高が、どちらも頭打ちになる傾向が見られるようになりました。

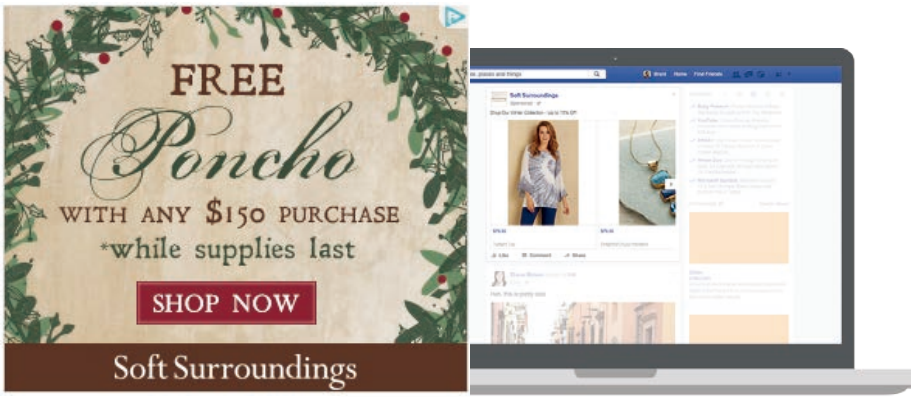
そこで、Soft Surroundingsは、リターゲティング広告の強化と、歳末商戦のオンライン売上アップを図るとともに、ソーシャルメディア上でのインプレッションを獲得しリーチを拡大するために、Criteoを採用しました。



THE SOLUTION

Criteoダイナミックリターゲティング広告が、Facebookの広告枠にも表示される形でキャンペーンを実施。最も重要なクリスマス商戦時期には、Criteoの運用サポートチームが、日ごとに、最盛期には時間帯ごとに入札状況を確認し、Soft Surroundingsのキャンペーンを最適化しました。

分析に基づく最適化と、複数のチャネルを組み合わせた結果、Soft Surroundingsのサイトトラフィックおよび売上げが大幅に増加しただけでなく、ソーシャルメディア上で好意的なコメントや「いいね！」、「シェア」が瞬く間に広がっていきました。**2015年第4四半期におけるCriteoのポストクリックセールスの20%が、Facebookダイナミックプロダクト広告経由によるものです。**リターゲティング広告キャンペーンが成功したことで、Criteoの機械学習エンジンにより、効率よく効果的なリターゲティング広告を展開できたことで、Soft SurroundingsはCriteoが提供する他の機能も採用するとともに、ベータ版のテストにも積極的に参加しています。



© 2016 Criteo S.A. All rights reserved