criteo

Japan

crocs™

店舗の接客に近い高精度なレコメンデーションで商品のリマインドと購入意欲の再燃を促し、効率よく顧客を獲得

THE RESULTS

2倍

販売件数が１年で倍増
※2016年計測

36%削減

運用の効率化により
年々COSが改善

クリテオの導入から約5年、継続して効率よく顧客を獲得できている。導入当初との比較で販売件数はもちろん、COSも大きく改善。特に、クリテオの運用チームによるサポートを受け、きめ細かくメンテナンスを行うようになった2015年は、販売件数が一年で倍増した。その後も、セール時やキャンペーン期間などにはデータフィードをこまめにメンテナンスし、その効果を見ながら微調整を行っているが、担当者一人でも運用にかかる時間は週に1時間程度。機械学習により一人ひとりにパーソナライズした広告を配信するクリテオのテクノロジーが、広告費用対効果の最大化を可能にしている。

“消費者も賢くなっています。モノにあふれたオンラインで購入につなげるには、一人ひとりに最適化されたリターゲティング広告が不可欠です。クリテオを活用することで、効率よく顧客を獲得できています。”

- クロックス・ジャパン合同会社
  e-commerce
  digital marketing manager
  金 榮恩氏

crocs™

criteo

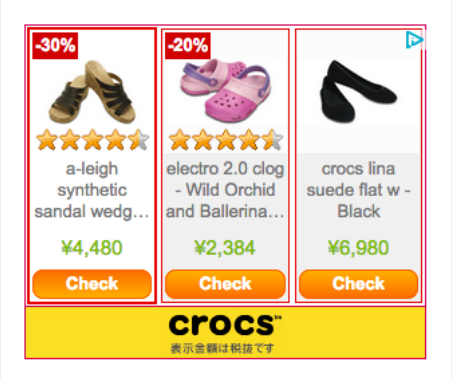
THE BACKGROUND

軽量かつ快適な履き心地で人気を集めるフットウェアブランド「crocs（クロックス）」。おなじみのサンダル以外にも、独自素材の特性を活かしたスニーカー、ヒール、ローファー、レインブーツ、さらにはワークシューズまで、多彩なシーンで活躍する幅広いラインナップを誇る。

日本で直営店、小売店、オンラインの3つのチャネルを通じて商品展開するクロックス・ジャパンが、2007年に立ち上げた「クロックス公式オンラインショップ」の強化に乗り出したのは、2011年のこと。店舗の規模に左右されないオンラインショップは、常時200点以上の商品を展開。多様な顧客層にいつでもどこでも買ってもらえる環境が整っている。

しかし、「どんなに人を呼び込んでも、すぐコンバージョンに至るわけではありません。何らかの理由でサイトを離れた人を呼び戻すには、継続的に追いかけ、リマインドを行う仕組みが必要です」と金氏。こうしてダイナミックリターゲティング広告に着目した同社は、迷わずクリテオの導入に踏み切った。

THE SOLUTION



ECに特化したマーケティング業務を担う金氏のチームは、“顧客を獲得する”ための広告戦略に重点を置く。クリテオの広告効果に期待した理由もここにある。「ショーウィンドウに美しく並ぶのがバナー広告なら、店員が『この商品、ご覧になりましたよね?』と声をかけてくれるのがリターゲティング広告。当然、後者のほうがうれしいでしょう。リマインドされると説得力が違います」と金氏が語るように、静的バナー広告は告知するため、ダイナミックリターゲティング広告は買ってもらうために出す、という考え方だ。

さらに、「実店舗ですら、複数の店舗を行ったり来たりしながら悩むわけですから、モノにあふれたオンラインではなおさら。消費者も賢くなっていて、ただ静的バナー広告を出すだけではクリックしてもらえません。一人ひとりにパーソナライズしたリターゲティング広告はもはや不可欠でしょう」と金氏は強調する。

THE RESULTS

クリテオでは、機械学習エンジンにより、閲覧履歴や購買傾向などのデータ分析をもとに、一人ひとりにパーソナライズした広告を配信できる。少ない手間とコストでパフォーマンスを最大化する仕組みが大きな強みだ。

実際、2011年からクリテオを運用してきた同社は着々と売上を伸ばしており、COSも年々改善されている。特に顕著だったのが2015年。クリテオの運用チームによるサポートを受けながら、きめ細かくメンテナンスを行うようになってから、一年で販売件数が倍増した。運用は金氏一人に任されているが、作業にかける時間は週に1時間にも満たないという。

「長年運用を続けていても、効率よく顧客を獲得できています」と金氏。それでも、「今までやってきたことの繰り返しでは限界もある」と現状に甘んじていない。今後は、データフィードの最適化を図るほか、スマートフォンからの流入が半数以上を占めていることを踏まえ、クロスデバイス対応を視野に入れるなど、レコメンデーション精度のさらなる向上に意欲を覗かせる。より確実に顧客獲得につなげる広告配信へ、クリテオの強みを最大限に活かした挑戦が続く。

お問い合わせ

〒150-6018 東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー 26 階

03-6450-3350 salesjp@criteo.com

詳細については、criteo.com/jp をご覧ください。