criteo

Japan

FABIUS

露出量の増大に伴い「認知」と「刈り取り」の両面で効果を発揮! リターゲティング広告がさらなる人気の火付け役に

THE RESULTS

↑500%

Criteo経由の売上げ

※2016年8月計測

↑2.5倍

コンバージョン率が改善

※2016年9月計測

2016年7月にCriteoを導入。約1ヵ月後には、Criteo経由の売上げが前月比にして5倍と、在庫切れが懸念されるほどの販売件数を記録。また、運用を続ければ続けるほどCriteoのエンジンの最適化が進み、コンバージョン率も改善傾向にある。多大な広告配信ネットワークを持つCriteoの導入を機に、商品の露出量が大幅に増え、ターゲット層への認知が一気に広がっただけでなく、安心感の醸成やブランド価値の向上に寄与。「認知」と「刈り取り」の両面で、効率よく広告効果を発揮できている。さらには、他の広告への波及効果が高まり、マーケティング施策全体でパフォーマンスの向上が見られている。

“獲得効率を上げるための手段としてCriteoを採用しました。導入を機に露出量が増えたことで、認知の広がりとともに安心感が醸成され、ブランド価値が向上し、マーケティング施策全体で効果が底上げされています。開始1ヶ月後には、在庫切れが懸念されるほどの販売件数を記録しています。”

株式会社メディアハーツ
プロモーションセクション
島尻 久嗣氏

プロモーションセクション
山崎 樹里氏

FABIUS

criteo

THE BACKGROUND

「すべての女性を美しく」をテーマにした女性ブランド「FABIUS（ファビウス）」を展開する株式会社メディアハーツ。2014年9月より、「すっきりフルーツ青汁」を皮切りに、「エクラシャルム」「ぎゅーっとプエラリア」「めぐりの葉酸」の4商品の通信販売を手がけている。

主力商品は人気沸騰中の「すっきりフルーツ青汁」だ。年配層を意識した青汁が多いなか、10～20代の若い女性に狙いを定め、爽やかで美しいパッケージや、従来の青汁のイメージを払拭する飲みやすさで、他社とは一線を画している。

山崎氏は、「2016年8月期には『すっきりフルーツ青汁』での月間検索数が『青汁』の約2倍を記録。『青汁』という市場を超え、『すっきりフルーツ青汁』という新たなブランドを、当社が作り上げることが出来たと確信しました」と説明。また、島尻氏も、「CPAが許容範囲なら予算は青天井。根拠さえあれば挑戦を歓迎する社風もあり、できる施策はすべて実施しています」と補足する。

THE SOLUTION

同社は、より費用対効果の高い施策を取捨選択すべく、社内向け広告勉強会を開催するなど、研究にも余念がない。高いリターンが期待される施策の一つとしてCriteoを導入したのも、当然の判断だったという。「ダイナミックリターゲティング広告と言えばCriteo、というイメージがありました」と語る山崎氏は、こう振り返る。

「CPAを低く抑えつつコンバージョン率を上げる。これが基本的な考え方です。他の集客施策を通じてサイトへの流入は確保できていたので、さらに獲得効率を上げるための手段としてCriteoを導入しました」

Criteoのダイナミックリターゲティング広告は、膨大な商品点数の中からユーザーの閲覧履歴など行動に応じて最適化された広告を生成して配信するパターンが多いが、商品点数が少ない同社では、1度に1商品のみをシンプルに表示する一方で、割引前後の価格や背景色を動的に変化させるなどバナーの見た目を工夫した。

THE RESULTS

成果は予想以上だった。2016年7月の導入直後から、これまでの人気に輪をかけるように爆発的に商品が売れ、1ヵ月後には在庫切れが懸念されるほどの販売件数を記録。島尻氏は、「他の施策も並行で実施しており、Criteo単体の効果とは言い切れない」としながらも、「Criteoの豊富な配信ネットワークのおかげで、FABIUSブランドの認知が広がったという実感があります」と評価する。

また、「運用すればするほど露出量が増え、他の広告への波及効果も高まりつつあります。認知の広がりとともに安心感が醸成され、ブランド価値が向上し、マーケティング施策全体で集客効率がアップしている印象です」と山崎氏。Yahoo! JAPANのニュースページにも配信できるのも強みだが、若い女性をターゲットに据える同社にとって、Criteo経由でFacebookやInstagramへも配信できるメリットも大きいという。KPIに設定したコストの半分程度で成果を上げている点も見逃せない。

現在は1商品のみに特化しているが、今後は「他の商品とのシナジー効果も狙いたい」と語る山崎氏。成長の勢いが止まらない同社。「すっきりフルーツ青汁」に続くヒット商品の誕生も予感させている。

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。