

VALIS-Cockpit活用事例 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン様

# 根拠をもったセグメント設定で年間LTVが2倍に ～外部データ分析から精確な対策を打つ施策～

GDO

So-net  
Media Trading



# サマリー

- ・ 目的 : データを活用した広告配信とAI分析による新規顧客獲得
- ・ 導入企業 : 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン (GDO)
- ・ 広告配信・分析 : SMN株式会社/ソネット・メディア・トレーディング株式会社
- ・ 広告配信方法 : DSP「Logicad」による広告配信
- ・ 分析方法 : マーケティングAIプラットフォーム「VALIS-Cockpit」によるAI分析
- ・ 期間 : 2019年3月～2019年10月
- ・ 訴求内容 : ECショップにおける商品購入の促進
- ・ 課題 : 自社データ (1St Party Data) に頼らない新規顧客獲得セグメントの作成
- ・ 導入 (施策) : 広告配信 (DSP「Logicad」) の結果と、VALIS-Cockpitによる分析内容をもとにした各施策を実施し、PDCAサイクルによる配信の効率化をはかる
- ・ 目標 : 高いLTV (Life Time Value) が見込める新規顧客獲得
- ・ 効果 : VALIS-Cockpitを活用し、新規顧客獲得のための有効なセグメントを発見  
新規顧客の年間LTVが平均の2倍に

# 取り組みの目的

過去3年間、データを活用した新規顧客獲得施策を行う際に  
LogicadとVALIS-Cockpitを活用いただきました。

【2017年施策目的】

自社データ（1stParty）×AI/機械学習（VALIS-Engine）による潜在顧客発掘

【2018年施策目的】

2017年施策の踏襲とエンハンス

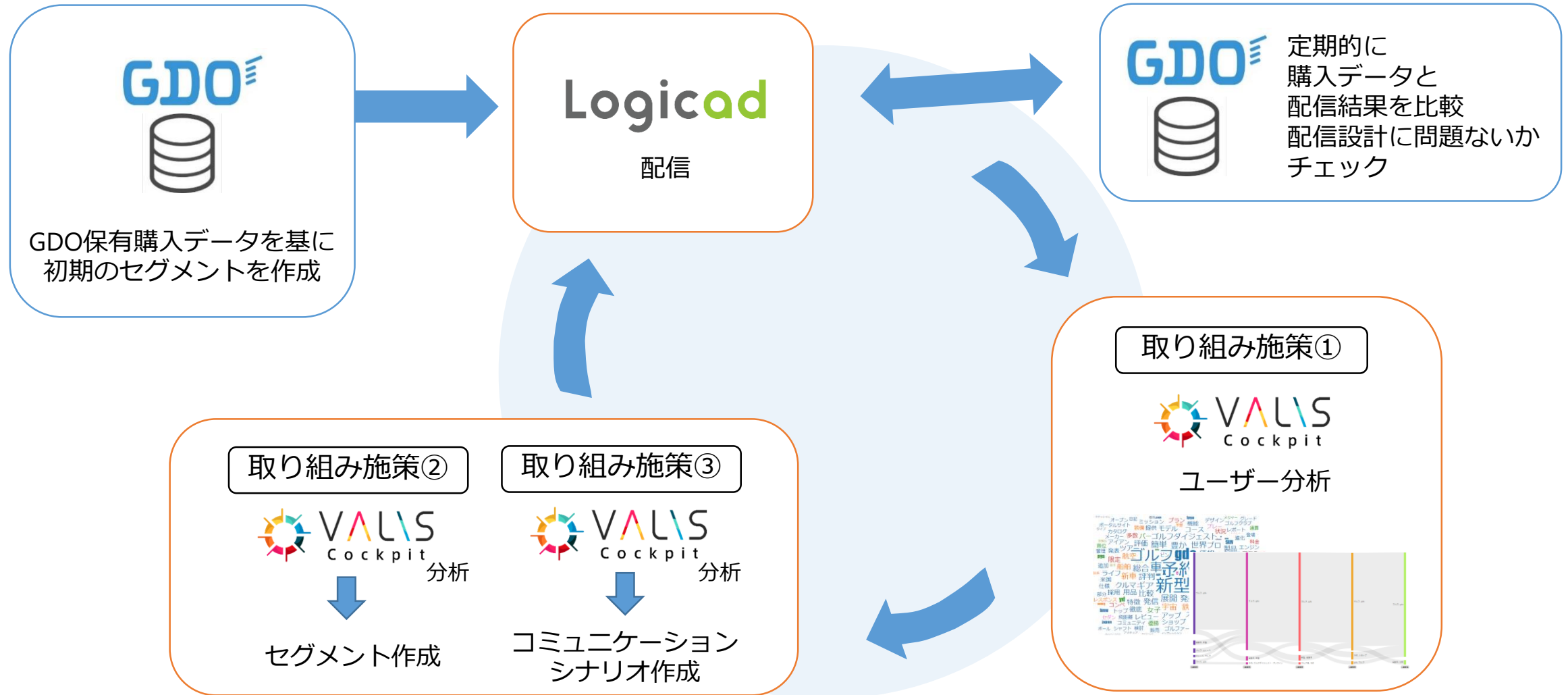
※発掘した顧客に対し、広告配信→ユーザー分析→セグメント作成→コミュニケーションシナリオ作成→広告配信のサイクルを実施

【2019年施策目的】

初回購入者の分析データ（1stParty）のクリエイティブ活用  
×AIプラットフォーム（VALIS-Cockpit）による高いLTVが見込める新規顧客獲得

# 取り組みの内容

配信結果とVALIS-Cockpitの分析結果を突き合わせ、PDCAを回しながら配信の効率化に取り組みました



# 取り組みの内容

## 取り組み施策①

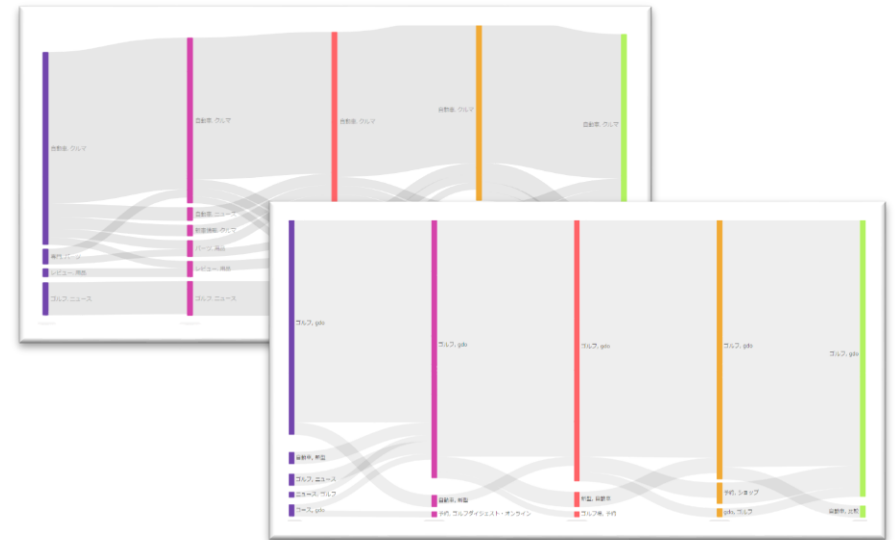
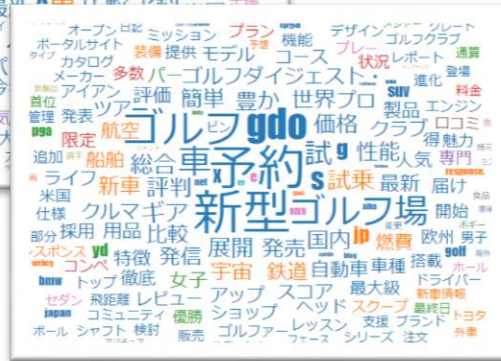
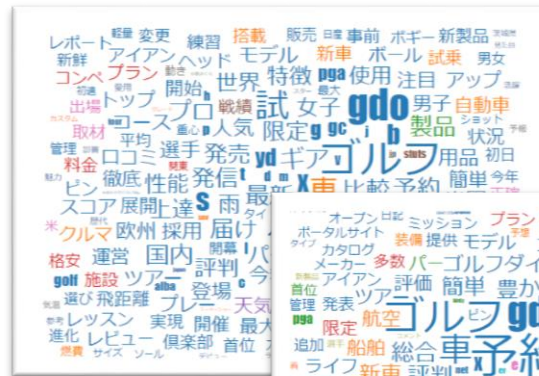
## 現状の顧客分析による顧客像の見える化

GDOで  
ゴルフ用品を  
購入した顧客

分析



顧客が商品購入前に閲覧していたキーワードと興味の推移を可視化

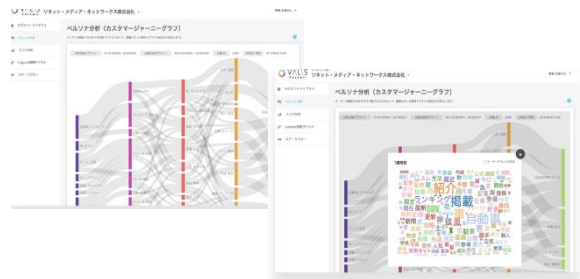


【VALIS-Cockpitの分析により可視化された顧客像】  
顧客像（GDOでのゴルフ用品の購入者） = 熱心なゴルフプレイヤー  
同時に傾向として、高級志向（輸入車や船舶など）があることが判明

# 取り組みの内容

## 取り組み施策②

既存顧客像から新規顧客獲得施策のターゲットを選定



### ▼分析対象のユーザー



CV / 非CV



Click / 非Click



キーワード接触

etc...

分析の結果、狙いたいユーザーには…

◆ **高級志向**

◆ **熱心なゴルフプレイヤー**

などの特徴がみられた

セグメント

分析結果から特徴的なキーワードを抽出  
**VALIS-Cockpitのデータ**を使ってセグメント化

## キーワードセグメント

- 高級車関連
- 高級ゴルフリゾート関連
- ゴルフ系サービス関連
- …

Logicad 配信へ連携

# 取り組みの内容

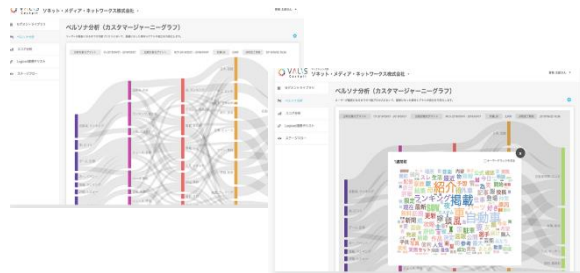
## 取り組み施策③

## コミュニケーションシナリオの作成

### 熱心なゴルフプレイヤー

既存のバナーでは販売中クラブの訴求がメインであったため、  
・スコアへの影響を示唆する文言  
・高級感のあるデザイン  
に変更したデザイン案をご提案

また、バナー中の文言にはタグクラウドに出現したキーワードを使用



VALIS-Cockpitによる分析結果を基に、ユーザーの興味に沿った広告を配信するため、コミュニケーションシナリオの見直しを定期的実施

### 高級志向

顧客分析を行い、高級志向があることが分かったためランディングページの変更をご提案

それまで稼働していたゴルフクラブ、ゴルフウェアなどのECサイトだけでなく、富裕層ゴルファー向け高価格帯の商品を販売しているBRUDERを同時に訴求するご提案をいたしました



←BRUDER

GDO運営のハイエンドな車、時計、ファッションなどを紹介するライフスタイルマガジン

# 施策の結果

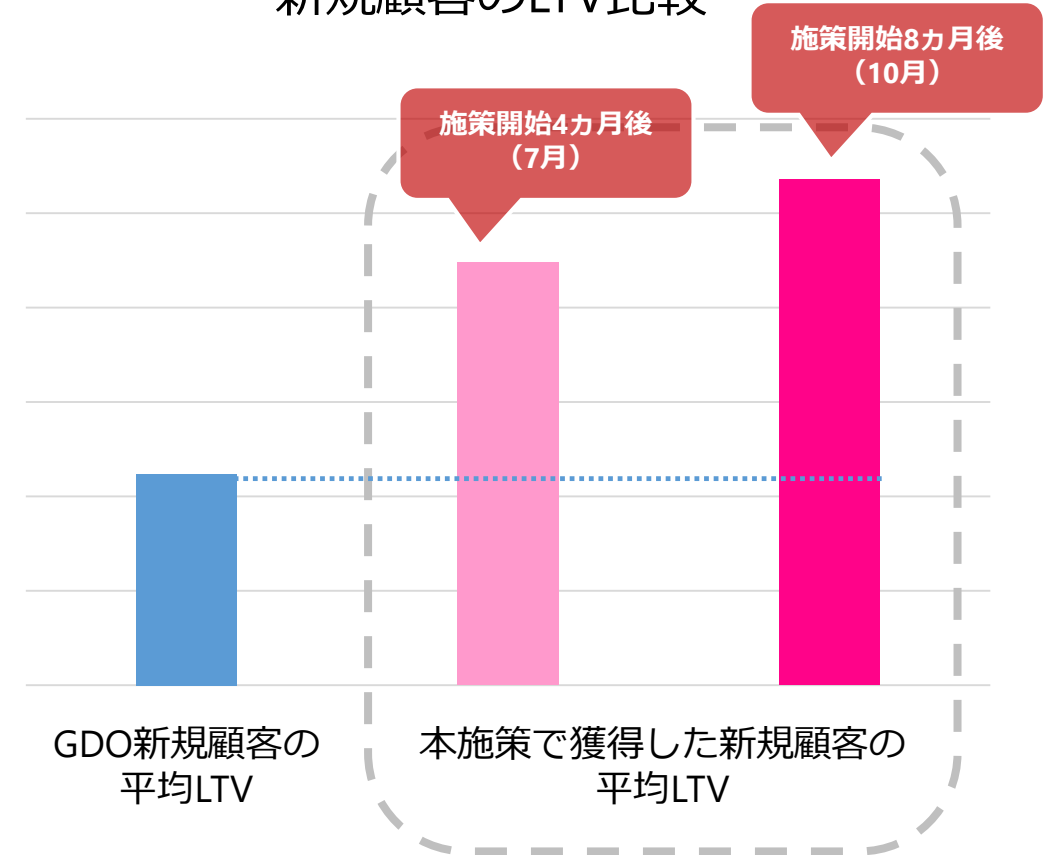
## 高いLTVが見込める新規顧客を獲得

購買データを基にした配信から、VALIS-Cockpitで作成したキーワードセグメントへ配信を移行していき、新規顧客を獲得

本施策で獲得した新規顧客は一般のGDO新規顧客の平均LTVと比較して**2倍以上**の高いLTV実績を出すことができた

施策開始から4か月目・8か月目と数値が向上しており、配信による学習はもちろんセグメント変更の効果があった

## 新規顧客のLTV比較



VALIS-Cockpit (AIプラットフォーム) の分析から「自社データに頼らない」有効セグメントの作成に貢献、新たな文脈での新規顧客を獲得



## 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

インターネットで、ゴルフのワンストップ・サービス（見る・買う・行く・楽しむ）を実現。ゴルフメディア、ゴルフ用品販売、ゴルフレッスン、ゴルフ場予約を主な軸として事業を展開。主要事業間の有機的な連携を促進しさまざまなチャネルとサービスを組み合わせることによって、新しいゴルフスタイルを創造、提供し、あらゆるゴルファーの満足の最大化を実現しています。



## SMN株式会社

2000年3月に設立。ソニーグループで培った技術力をベースに、マーケティングテクノロジー事業を展開しています。

「技術力による、顧客のマーケティング課題の解決」を実現するため、ビッグデータ処理と人工知能のテクノロジーを連携し進化を続けています。現在、DSP「Logicad」、マーケティングAIプラットフォーム「VALIS-Cockpit」をはじめ、実店舗事業者向けマーケティングプラットフォーム「Marketing Touch」を提供することで、マーケティングに関する様々な課題解決を実現しています。



## ソネット・メディア・トレーディング株式会社

SMN株式会社から2016年に分社化。マーケティング課題に対するソリューションを提供いたします。

デマンドサイドに対しては最先端のアドテクノロジーの知見を活かしたデータ収集・分析、広告運用、コンテンツマーケティングを、サプライサイドに対してはコンテンツ調達・流通、収益化支援等のソリューションを提供します。

今後、さらに斬新な発想力や高度な技術力を駆使した事業を創出していきます。



# お問い合わせ

ご不明点等ございましたら、

**SMN株式会社 事業戦略室** または  
**ソネット・メディア・トレーディング株式会社 ビジネスプロデュース部** までお問い合わせください。

お問い合わせ先

	SMN株式会社 事業戦略室 03-5435-7935
	info_valiscockpit@so-netmedia.jp
	<a href="https://www.so-netmedia.jp/">https://www.so-netmedia.jp/</a>

	ソネット・メディア・トレーディング株式会社 ビジネスプロデュース部 03-6429-9674
	smt_business@so-netmedia.jp
	<a href="https://www.so-netmedia.jp/trading/">https://www.so-netmedia.jp/trading/</a>