

次世代アドソリューション
～アドネットワークを利用した見込み客／顧客とのコミュニケーション手法新潮流～

Next Generation Ad Solution
New Trends of Targeting Customers Using Ad Networks

パネリスト

広屋 修一

Shuichi Hiroya

河原塚 徹

Toru Kawarazuka

高橋 正憲

Masanori Takahashi

椿 奈緒子

Naoko Tsubaki

山本 章悟

Shogo Yamamoto

モデレーター

戸井 精一郎

Seiichiro Toi

Comments and Questions to #adtechtokyo #D6



AdExchanger.com

Display Advertising Technology Landscape Dynamic Environment Ripe for Consolidation



Please direct any inquiries or comments on the landscape to Terence Kawaja at terence@savvian.com or (212) 999-7082



AdExchanger.com

Display Advertising Technology Landscape Dynamic Environment Ripe for Consolidation



Please direct any inquiries or comments on the landscape to Terence Kawaja at [savvian@terencekawaja.com](mailto:terence@savvian.com) or (212) 999-7082

日本アドテクノロジーカオスマップ



本資料は作者が個人的に作成したもので所属会社の利害関係や取引関係を現した特定の商品やサービスを販売するための資料ではありません。ロゴ、サービス名の表記に際しても個別に許諾を得たものではありません。万が一、問題がある場合は直接ご連絡頂ければ使用を中止いたします。Twitter: @tryal

日本アドテクノロジーカオスマップ(adexchange周辺)

ADVERTISER
広告主



PUBLISHER
掲載主

本資料は作者が個人的に作成したもので所属会社の利害関係や取引関係を現したく、特定の商品やサービスを販売するための資料ではありません。ロゴ、サービス名の表記に関しても個別に許諾を得たものではありません。万が一、問題がある場合は直接ご連絡頂ければ使用を中止いたします。Twitter: @tryal

- アドネットワーク利用

 - 【理由】 小規模・良質な広告媒体を取りまとめて出稿が可能

 - 【効果】 CPCで、ある程度の獲得数が得られ、ROIも許容できる

- アドソリューション(リターゲティング)利用

 - 【理由】 コンバージョン率の高い再訪問の促進

 - 【効果】 既存顧客の再訪問を促進し、取り引きが活性化

- Using Ad Networks

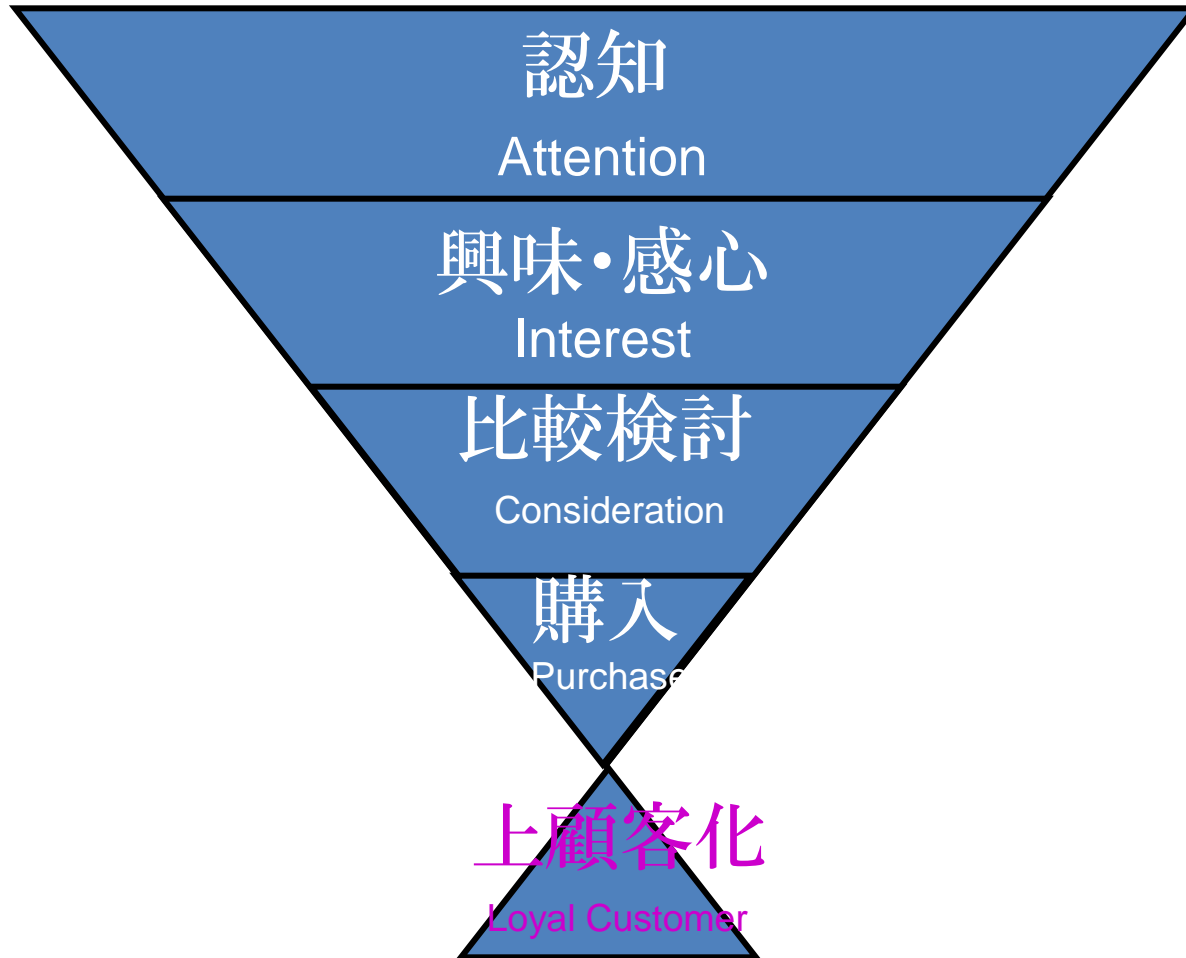
 - 【Reason】 Advertising to small, but quality web sites.

 - 【Results】 Moderate acquisition at reasonable price with CPC

- Using Ad Solutions (Ad Retargeting)

 - 【Reason】 Encourage visitors with high conversion rate to revisit site

 - 【Results】 Brought back customers to site and activated their sales



ポスト・インプレッション・コンバージョンの実際

コンバージョン件数推移

 = ADJUST掲載期間

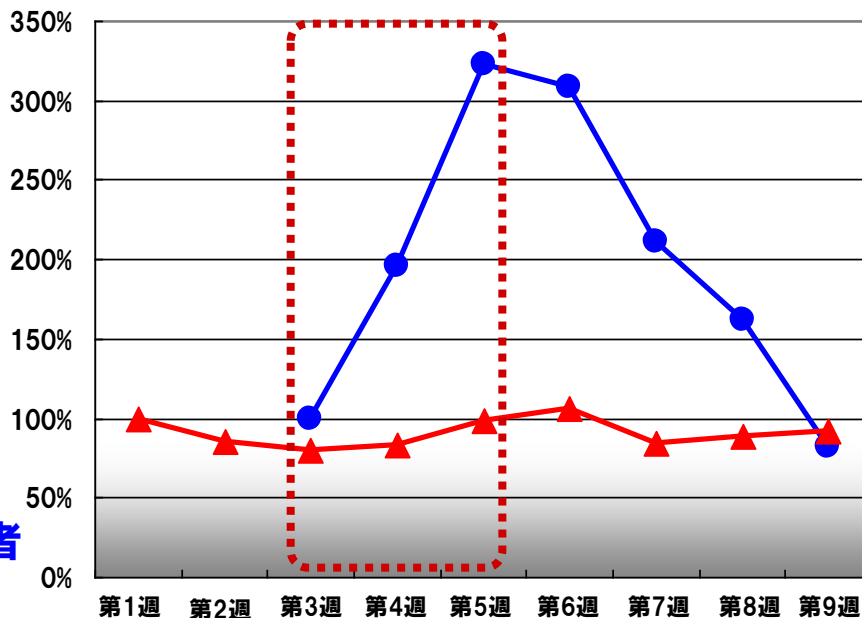
※第1-2週は掲載開始前の計測期間。
※第3-5週がADJUSTの掲載期間。



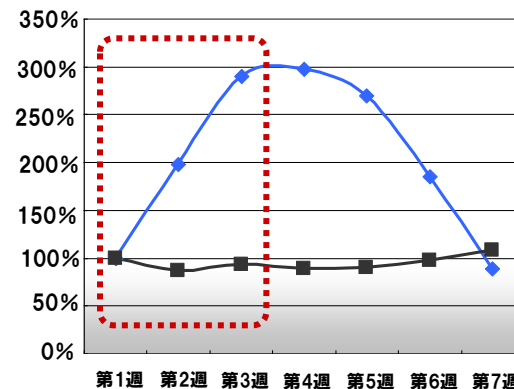
▲ 広告(ADJUST)
非接触訪問者の
コンバージョン件数



● ポストインプレッション訪問者
のコンバージョン件数



(参考)前回調査結果
※保険会社様事例

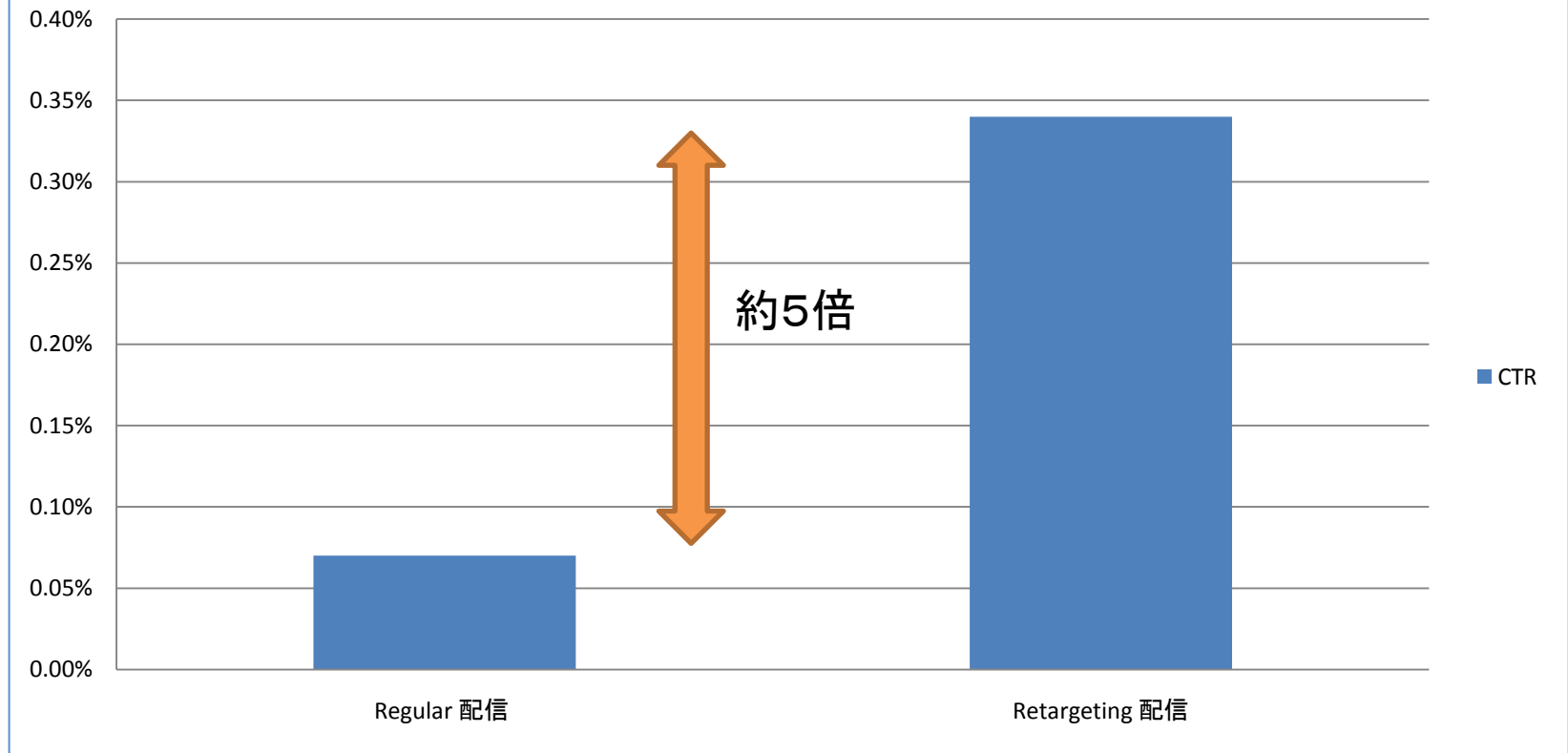


インターネットサービス会社様事例

■ **ポスト・インプレッション・コンバージョン数は、
掲載期間終了週にピーク。掲載終了後に減少**

ディスプレイ広告は見た直後のクリックだけが効果ではない！

Regular and Retargeting 別でのCTRの比較



※ Omnibus Network内でのRegular配信 Retargeting 配信別でのデータを抽出。平均値を算出。

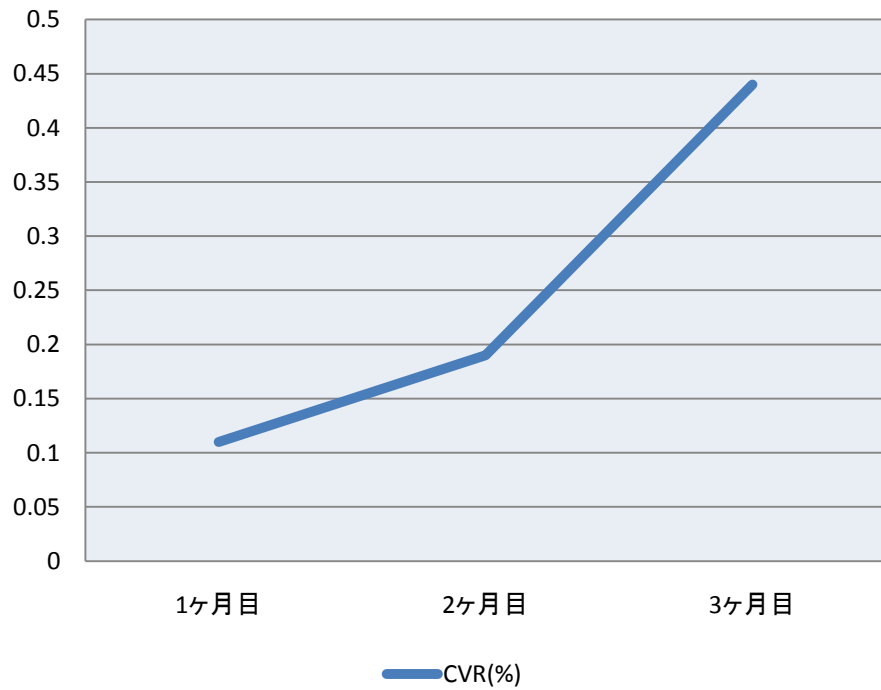
広告主から見た課題

Challenges for Ad Networks from Advertiser Standpoint

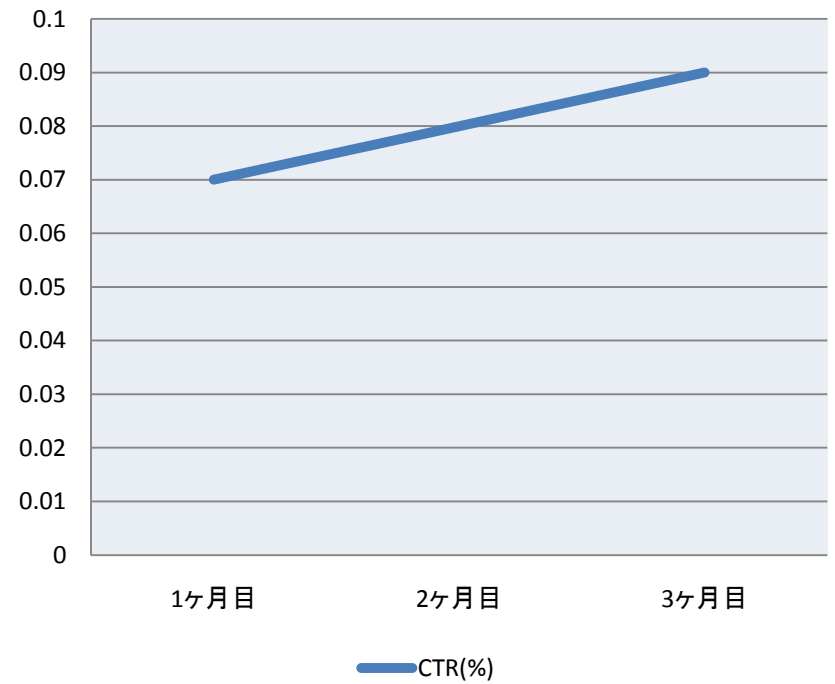
- 啓蒙活動の不足
- Not enough education and promotion
- ブラックボックス
 - 企業コンプライアンス
- Transparency
 - Corporate compliance
- ユーザー保護
- User protection

Omnibus Networkにおける3ヶ月間での配信最適化

CVR(%)



CTR(%)



Business Development

Contacts

パネリスト

広屋 修一 Shuichi Hiroya [@hiroshu](#)

河原塚 徹 Toru Kawarazuka toru.kawarazuka@sonybank.co.jp

高橋 正憲 Masanori Takahashi mtakahashi@jp.advertising.com

椿 奈緒子 Naoko Tsubaki [@tryal](#)

山本 章悟 Shogo Yamamoto [@kafunshogo](#)

モデレーター

戸井 精一郎 Seiichiro Toi seiichiro.toi@nex.nikkei.co.jp