

リテーラーのリスティング広告による収益が Kenshoo™採用後に約 200% の伸び

Kenshoo のリアルタイムキャンペーンソリューションにより時間の節約とパフォーマンスの向上を実現

背景

フォーチュン 500 社の有名なこのリテーラーは、複数のチャンネルにわたる独自の販売網を活用して、本、雑誌、新聞などのコンテンツを販売しています。忙しいクリスマス商戦に備え、このリテーラーはリスティング広告キャンペーンの管理に Kenshoo Enterprise™を採用しました。

課題

このリテーラーは、販売促進の機会を大幅に増やすために、売れ筋のタイトルとともに自社の電子リーダーテクノロジーの宣伝に重点を置いていました。業界内の激しい競争の中、適切なオファーを適切なタイミングで提示することで、お客様に効果的かつ効率的にリーチする必要がありました。Web サイトや実店舗で売上を伸ばすために、リテーラーはワークフローの効率化に努め、在庫や期間限定のオファーに基づく関連性の高いプロモーションを動的に提示する必要がありました。

ソリューション

クリスマス商戦に入る前に、リテーラーはリスティング広告を管理するために Kenshoo Enterprise を採用しました。Kenshoo の採用により、Google、Yahoo!、Bing にわたるキャンペーンの作成と最適化が自動化され、検索マーケティングチームは確信を持ってキャンペーンを実行できるようになり、商戦の最盛期に戦略の策定に時間を割く必要がなくなりました。Kenshoo の RealTime Campaigns (RTC) ソリューションにより、在庫やマーチャンダイジングに基づいてキャンペーンが自動更新されるようになりました。Kenshoo RTC のフィードは会社内部の在庫システムに直接接続されるため、最新の価格やプロモーションに合わせてキーワードや広告文が定期的に更新されました。また、RTC により在庫切れや製造中止の商品の広告は停止されました。100 万点以上の在庫を抱えていた会社にとって、このような作業を手動で処理することは手に余る状況でした。

結果

複雑な作業を自動化して動的で関連性の高いキャンペーンを実施できただけでなく、収益も前年比で大幅に上昇しました。**11月と12月のクリスマス商戦の収益は、前年比で182%上昇しました。**

