

eBay Australia が Kenshoo Social™ により、Facebook 広告で商品売上 90 倍増を実現

背景



eBay Australia のユニーク訪問者数は、毎月 800 万人以上にのぼります。eBay では、そうした顧客や見込み客との継続的なインタラクションを促進するために、Facebook 広告を使用して、サイトで販売中の商品やオークションに出品されている商品の中から選ばれた商品を宣伝しています。

課題

- ▶ よりターゲットを絞り込んだオーディエンスに効率的にリーチ
- ▶ 様々な商品にわたって Facebook 広告の規模を効率的に調節
- ▶ 意欲的な ROI 目標の達成と、コンバージョンの高い商品に基づいたプログラムの最適化を実現

ソリューション

eBay Australia は、Facebook 広告プログラムの改善のため、Kenshoo をパートナーに選びました。Kenshoo Social を導入した同社がプロモーションを展開した商品のうち、最初に成功したものの 1 つが、Rainbow Loom です。これは、様々な色の輪ゴムを編んでブレスレットを作れるプラスチック製キットです。

eBay は、Kenshoo Social の直感的に使用できる広告作成機能を使って、Rainbow Loom というブランドのファン、それを使って作るブレスレットのファン、その友人のいずれにもアプローチできるように、ターゲティングの異なる広告をいくつも設定しました。このほか、小さな子供のいる母親など、関連性の強い対象グループを簡単に特定し、自動化された効率的な方法で的確なメッセージをそうしたオーディエンスに届けることができるようになりました。

また、Kenshoo Analysis Grid を使用することで、各対象グループのパフォーマンスを簡単に比較して、その結果に応じてキャンペーンを最適化することができました。さらに、Kenshoo の入札ポリシーにより、高いコンバージョンを維持しながら徐々に入札コストを削減し、最大の費用対効果を達成しました。

結果



eBay では、Rainbow Loom のプロモーションキャンペーンを開始し、各種の最適化を実施した 48 時間の間に、同商品の売上が 1,100 個と、90 倍に増加しました。Rainbow Loom に関する投稿そのものには、Facebook で「いいね！」が 4,000 件以上、コメントが 600 件以上寄せられました。今回のパフォーマンスは、以前にプロモーションを実施した商品に比べて、売上と ROI の劇的な増加を実現しました。