

Sq1 が Kenshoo Local™ を利用して、大手空調システムメーカーのコンバージョン率を 75% 増大

背景



フルサービスのデジタル広告代理店 Sq1 は、Kenshoo の予測マーケティングソフトウェアと Ifbyphone の高度なコールトラッキングを利用して、米国内大手空調システム (HVAC) メーカーのブランド価値向上に成功しました。

課題

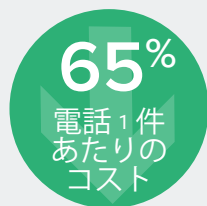
- ▶ 地域のエアコン販売店への電話による引き合いを増やし、成長とブランド認知を促進する
- ▶ オンライントラフィックとコンバージョンを増やし、地域でのマーケティング活動を補強する

ソリューション



- ▶ コールトラッキングデータを利用して、受信電話を検索キーワードにマッピングする
- ▶ 通話の量と質に応じて、広告と予算を調整する

結果



- ▶ ローカル検索マーケティング活動の対象地域が 10 から 50 に拡大
- ▶ サイト側のコールコンバージョン率が 75% 上昇
- ▶ 電話 1 件あたりのコストと見込み客 1 人あたりのコストを 65% 削減

“ Kenshoo のおかげで様々なキーワードの本当の価値がわかり、検索ワードの入札単価を最適化したことで大きな効果が得られました。電話での問い合わせにつながらないキーワードを削除することもできました。最初の月からすぐに違いが出てきたので、Kenshoo Local プラットフォームと Ifbyphone コールトラッキングテクノロジーにより、クライアントのマーケティング戦略を直ちに拡張しました。”

— Sq1、パフォーマンスサイエンスシニアディレクター、Sean Parnell

