

Ovative/group による Stitch Fix の見込み客の 247% 増加に Kenshoo Social™ が貢献

課題



- ▶ 今や欠かせない、新しいチャネルであったソーシャルマーケティング (特に Facebook) と既存のチャネルとの微妙な差異について学ぶ
- ▶ 効果的なメッセージングと正確なターゲティングで、見込み客 1 人あたりのコストを減らしつつ、オフサイトからのサインアップを増やす



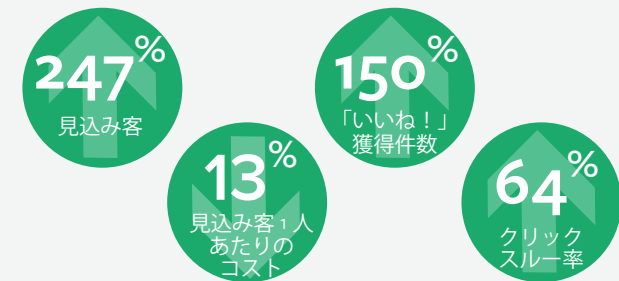
ソリューション

Stitch Fix は業界をリードするデジタル広告代理店である Ovative/group と協力して、ソーシャルマーケティングの改善に Kenshoo Social を採用し、プラットフォームの様々な機能を活用して次の目標の達成に努めました。

- ▶ Kenshoo のデフォルトの名前付けテンプレートを使用して、広告とキャンペーンに分かりやすい名前付け規則を適用しました
- ▶ つながっているユーザーの興味と友人の候補から対象となるオーディエンスを割り出しました
- ▶ バルク編集機能や組み合わせツールを使用してクリエイティブをより効率的にテストできるようにしました
- ▶ 分析を活用してパフォーマンスが最も優れていて積極的に投資すべきキャンペーンを割り出しました

結果

Stitch Fix のソーシャルキャンペーンの成果:



Ovative/group は Kenshoo Social を活用して、パフォーマンスが最も高いキャンペーンを簡単に割り出し、それに合わせて予算の配分を最適化することができました。分析の結果、コネクションターゲティングキャンペーンが特に優れた成果を上げていることが分かりました。このキャンペーンでは、**コンバージョン率が 141% 上昇し、見込み客 1 人あたりのコストが 27% 削減**されました。



“ Kenshoo Social プラットフォームの**分析機能を活用して効果のある Facebook キャンペーンを自動的に割り出し**、最適化することによって、Stitch Fix は最高の成果を上げることができました。” — Alli Schwartz, Ovative/group ペイドメディアマネージャー