

Velocityの (SaaS) プラットフォームとKenshoo がクロスチャネルのアトリビューションモデルで連結CPLを削減



と



背景

SONUS

Sonus Hearing Care Professionalsは、聴覚障害に悩まされている人々にサービスを提供する北米最大のヘルスケア企業です。2002年以降、イタリアのミラノを拠点として、補聴器の販売とサービスで世界をリードするAmplifon Groupの傘下に入りました。2012年6月、同社は、イリノイ州シカゴに拠点を置くマーケティング自動化プロバイダーSIM Partnersを採用しました。SIM Partnersのテクノロジー (Velocity™) によって、全国に店舗を持つ企業が拠点レベルで、ソーシャル、位置検索、モバイルの能力を最大限に引き出すことができます。このプログラムは、Kenshoo Local Platformを使用し、全国レベルやフランチャイズレベルのリスティング広告など、多数のマーケティング戦略に対応します。

課題

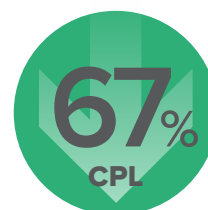
Sonus Hearing Careは、そのすべてのフランチャイズオーナーのために、店舗レベルで見込み客を発掘するマーケティングソリューションを必要としていました。商談成立の見込みの大きい良質のトラフィックを増やすという目的に加え、同社は、拡張性が高く、自動化とカスタマイズに対応したコンプライアントなソリューションを必要としていました。また、何よりも投資収益率の高さが重要となります。Sonusの主要な対象顧客は特有のニーズを抱えた購買層であり、BSSC (Business Services and Support Center) は各拠点に対し、業界標準に準拠したマーケティングコンテンツを提供して、それぞれの地域のコンバージョンを高める必要がありました。

ソリューション

SIM PartnerのVelocity™とKenshoo Local™の連携によってSonusは、周辺の地域にピンポイントで合ったコンテンツ、カスタムランディングページ、モバイルページ、有料広告、データフィードディストリビューション、検索エンジン最適化、ローカル最適化など、店舗ごとの主要顧客に照準を合わせることができるようになりました。フランチャイズ加盟店も、その顧客が地域のSonusを複数のオンラインチャンネルで見つけることができるという確信が持てるようになりました。加えて、それらのチャンネルを経由したすべての問い合わせと見込み客はトラッキングされ、Sonusにレポートされるため、パフォーマンスを効率的にモニタリングすることができます。

結果

VelocityとKenshooがSonus社の課題の解決に乗り出したのが2012年秋のことです。その直後から、近隣地域に特化した2つのプラットフォームの働きで、Sonusの地方店舗の連結CPLが現時点で合計67%減少しました。プログラムの結果、予想の3倍を超える有望見込み客が集まり、目標を超えるCPLが達成されました。SIM PartnersのVelocityプログラムとKenshoo Local™プラットフォームの強力なタッグによって、現在Sonus社は2.5倍の投資収益率を実現しています。



Velocityの (SaaS) プラットフォームとKenshoo Local™ がクロスチャネルのアトリビューションモデルで 連結CPLを削減

“ SIM Partnersは期待を超える働きをしてくれた。考察、修正、調整、実行というプロセスを経て、社内のチームでは考えられない早さで期待以上の成果を提供してくれる。彼らは真のビジネスパートナーだ。我々はサプライヤー/クライアントという関係を超えている。どのようなプロジェクトでも常に努力を惜しまず、問題解決はすばらしくクリエイティブだ。すぐに大きな成果がROIに現れ、向上を続けている。組織ベースと店舗ベースのオンライン戦略のビジネスパートナーとしてSonusが選んだ相手は文句なしにすばらしかった。 ”

Elizabeth Rossini氏
Sonus社マーケティング部門ディレクタ



Driven by Technology. Measured by Success.