クレジットカードデータを活用した不動産商材に特化したターゲティング広告のご案内

SAISON DMP

不動産商材の広告施策によくある課題

Omnibus

不動産購入検討ユーザーは各々が独自のニーズ・趣向を持っており、エリアや価格帯も加えるとターゲットがかなり限定されます。

年齢 : 34歳
渋谷区在住
既婚
子供 : 来年予定
世帯年収 : 1200万

来年子供ができる事で妻が会社を退職予定。収入が減るので都心の賃貸暮らしもそろそろ卒業する必要がありそう。

職場へのアクセスなど利便性はそこまで変えたく無い。

子供と同居していた時は狭く感じていた我が家も妻と2人暮らしだと広く感じるうえ、そろそろ色々な所に不具合も。

知人に聞くとタワーマンションを使った節税対策もあるらしい。

年齢 : 60歳
文京区在住
既婚
子供 : 独立
世帯年収 : 2000万

年齢 : 40歳
世田谷区在住
既婚
子供 : 2人
世帯年収 : 800万

子育ても落ち着いてきたが、次の問題は子供の部屋。今以上に広い部屋となると経済状況的に難しそう。

中古のリノベーション物件などなら現実的に今よりも広い家に住めるかも。

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

独自のニーズをもつ不動産検討ユーザー①

Omnibus

年齢 : 34歳
渋谷区在住
既婚
子供 : 来年予定
世帯年収 : 1200万

勤務地に近い渋谷区で家賃30万で妻と2人暮らし。家賃は少々高いが勤務先にも普段遊ぶ場所にも近く満足している。

しかし子供ができる事で妻が会社を退職予定。
収入が減るのでこのまま都心の賃貸暮らしもそろそろ卒業する必要がありそうだ。

かといって仕事で夜遅くになる事もあるのでタクシーでも5,000円以内で帰れる場所に住みたい。妻は子供の教育環境も気になるようだ。

となると世田谷区、目黒区、大田区あたりが現実的か？最近武蔵小杉も発展しているみたいだし候補に入れても良いかな？

いずれにせよ今の利便性をそこまで変えたくない。そんな選択肢ってなんだろう？

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

独自のニーズをもつ不動産検討ユーザー②

Omnibus

年齢 : 60歳
文京区在住
既婚
子供 : 独立
世帯年収 : 2000万

長かった会社勤めも今年が最後。子供はすでに独立し妻と2人暮らし。

子供と同居していた時は狭く感じていた我が家も妻と2人暮らしだと広く感じる。すでに築30年そろそろ色々な所に不具合が。

自分の歳もすでに６０歳。長くても残り30年かと思うと充実した老後を過ごしていきたい。

隣の山田さんは東京暮らしをやめ千葉に引っ越したようだ。土地の値段が上がってなかなか良い値段でマンションが売れたらしい。なんでもタワーマンションを使った節税対策なるものもあるらしい。

これからの生活を考えると
設備の整ったタワーマンションを終の住処にしても良いかもなあ。

そういえば近所に最新のタワーマンションが出来きるらしい。
モデルルームに足を運んでみようか。

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

独自のニーズをもつ不動産検討ユーザー③

Omnibus

年齢 : 40歳
世田谷区在住
既婚
子供 : 2人
世帯年収 : 800万

大変だった子育てもようやく落ち着いてきた。下の子を小学校に入れたら少しは落ち着けそうだ。だけど次の問題は子供の部屋。

2LDKの我が家では下の子に部屋を作ってあげられない。
今は2人部屋でも大丈夫だけどもって来年までかな？

これ以上広い部屋となると今のうちの経済状況では難しそう。

子供のためには転校はさせたくないし何か良いアイデアはないものか？

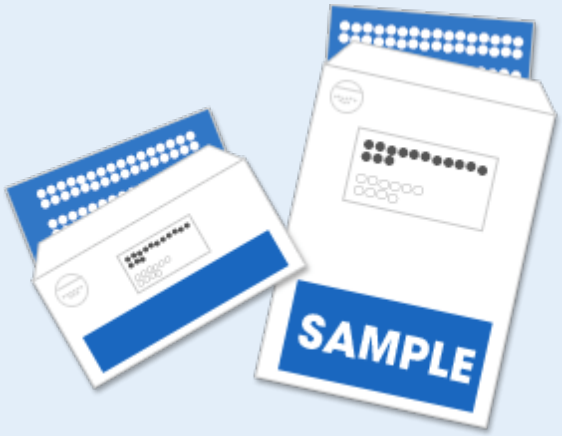
そういば最近は中古物件のリノベーションが流行っているみたい。それなら今よりも広い家に住めるかも。

明日旦那に相談してみよう。

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

不動産商材の広告施策によくある課題（既存施策の場合）

Omnibus



＜DM（ダイレクトメール）などアナログ施策＞

・送付可能なリストが少ない

・ターゲティングできるセグメントが年収など
おおまかしかない

・データの整合性も分からない

＜リスティング・バナー広告などのデジタル施策＞

・刈り取り型の広告ばかりで、効果が頭打ちになりやすい

・DMなどアナログな施策との連携が取りづらい。

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

不動産商材の広告施策によくある課題 - まとめ -

Omnibus

・商材の特性上、価格帯やエリアによって**ターゲットが非常に限定される。**

・有効な広告の**打ち手が少なく**、すぐに成果が**頭打ち**になる。

・ユーザー側からも広告に対し忌避感を強める傾向があり**反応が悪くなる。**

このような課題から広告の刈り取り施策が頭打ちになり費用対効果の悪化、新規顧客獲得数の減少に繋がっています。

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

【今、新規獲得で効果をあげるために必要な施策は？ ①】

Omnibus

デジタル施策とアナログ施策を組み合わせた施策を実施する企業は2016年以後増加、組み合わせにより「効果をあげている」との認識が広まっています。

	デジタル施策の「効果」が出ている	アナログ施策の「効果」が出ている
デジタルとアナログ **両方を組み合わせた** 施策を推進	60.8%	68.2%
デジタルかアナログ **どちらか一方のみ** の施策を推進	31.0%	47.9%

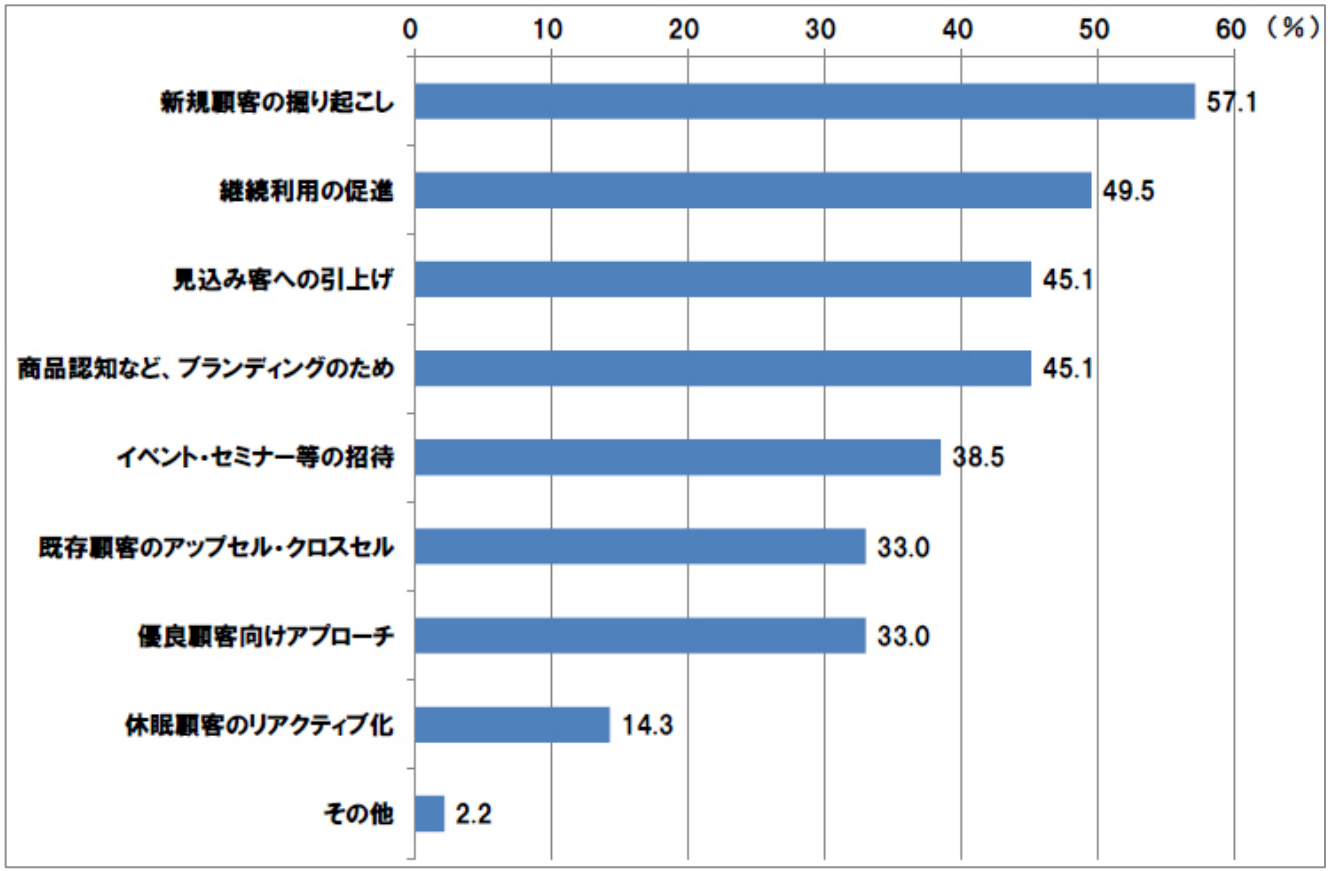
引用元：日経BPコンサルティング調べ「デジタル・アナログ領域のマーケティング施策実態調査」
https://consult.nikkeibp.co.jp/info/news/2016/0419dam/

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

【今、新規獲得で効果をあげるために必要な施策は？ ②】

Omnibus

「デジタル施策とアナログ施策を組み合わせた施策」を実施している企業は
５０％以上が**「新規顧客の掘り起こし」**を目的にしています



引用元：日経BPコンサルティング調べ「デジタル・アナログ領域のマーケティング施策実態調査」
https://consult.nikkeibp.co.jp/info/news/2016/1114dam/

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

SAISON ターゲティング広告 とは

Omnibus

クレディセゾンの2600万人超のカード会員の属性情報及び利用情報を活用し
ダイレクトメール、Eメールなどが送れる広告サービスです。

2017年にアドテクノロジー企業のオムニバスが完全子会社となり、
さらに運用型広告などのデジタル施策とも連携できるようになりました。

SAISON DMP

カード会員
2600万人

会員属性情報		カード利用情報
✓ 性別 ✓ 年齢 ✓ 居住地 ✓ 未既婚 ✓ カード種別	×	＜ 利用場所 ＞ カード利用店 ＜ 利用金額 ＞ 月●万円以上 ＜利用頻度/タイミング＞ 月×回/毎月/過去●ヶ月

Omnibus

■日本最大級のDSPへ配信
⇒豊富な配信枠を確保

■オーディエンス配信
⇒カード会員のデータを活用した
セグメントで配信可能

■リターゲティング配信
⇒オーディエンス配信と合わせた
配信でサイト訪問者に対して
アプローチ可能

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

SAISON ターゲティング広告の強み①

Omnibus

ターゲティング利用が可能な会員のデモグラフィックデータ、年収や未既婚・居住形態などのライフステージデータは、クレジットカード申込み時の審査にも利用される、本人確認済みの信憑性の高いデータです。

さらにカードの利用履歴から推計する購買傾向データなど、クレジットカードならではの高精度でユーザーの生活に沿ったデータを活用することが可能です。

セグメント	カテゴリ	内容
基本セグメント	性別	男性/女性
	年代	18歳以上1歳刻み
	居住エリア	都道府県/市区町村
	未既婚	未婚/既婚
	生年月日	年月
	家族構成	同居人数
	職業	会社員/派遣・パートアルバイト/自営業/主婦/年金/自由業/その他
	居住情報	自己所有/家族所有/社宅・寮/賃貸公団/賃貸マンション/借家/アパート
	入会年月	年月
	ETCカード	保有/未保有
カード利用セグメント【オプション】	利用店	業種単位（百貨店/飲食/公共料金/保険/EC決済 等）
	金額	1万円単位
	利用回数	月●回以上 等
	利用年月	1ヶ月単位
	その他	ETC利用有無/海外利用有無 等
プレミアムカードセグメント【オプション】	カード種別	ゴールドカード以上

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

SAISON ターゲティング広告の強み②

Omnibus

データを活用可能な広告メニューは、クレディセゾンの会員向けダイレクトメールやEメールのほか、DSPと連携させた運用型広告配信も可能です。

会員向けメニューのため開封率・保存率などの反応が安定し、さらに運用型広告によって効率的にリテンションを行うことが出来ます。

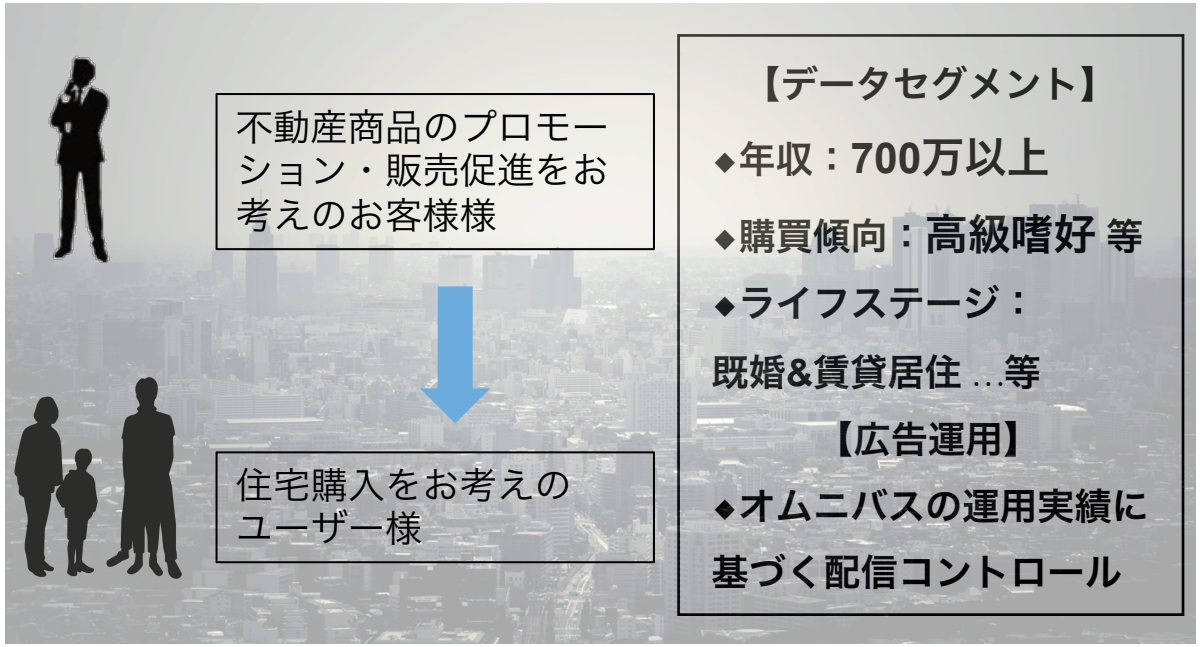
Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

具体的施策のイメージ

Omnibus

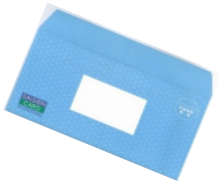
不動産購入へ関心の高い層へリーチ

セグメント例



対象ユーザーへダイレクトメール・Eメール広告配信

※ダイレクトメール・Eメール広告の料金表は後ページ



同セグメントでDSP広告配信

CPM　：¥230～
最低出稿金額：¥500,000～

※入札にて配信を行うため配信単価には変動が生じます

DSP広告配信シミュレーション

メニュー	課金形式	想定imp	コスト	想定CPM	想定クリック率	想定クリック数	想定クリック単価
静止画	imp課金	2,040,816	¥500,000	¥245	0.20%	4,082	¥122.5

メニュー	課金形式	想定imp	コスト	想定CPM	想定クリック率	想定クリック数	想定クリック単価	想定視聴率	想定視聴数	想定視聴率単価	想定完全視聴率	想定完全視聴数	想定完全視聴単価
動画	CPV課金	173,611	¥500,000	¥2,880	0.09%	156	¥3,200	24%	41,667	¥12	22%	38,194	¥13.1

※様々なセグメントに対応可能です。詳細はご相談ください。

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

【エビデンス】SAISONの正確なカード会員基盤

Omnibus

2600万人超の
※カード会員数全体
カード会員基盤

百貨店・デパート・大型ショッピングモール・スーパー
銀行・各種専門店等、様々な提携カードを展開

※画像は一例です

NET会員 約1400万人に支持されるネットサービス

カード利用状況やポイント残高を確認できる会員サービスを提供。
ポイントサイト『永久不滅.com』では500以上のサイト、
300,000以上のショップが出店。

カード会社ならではの正確な顧客情報

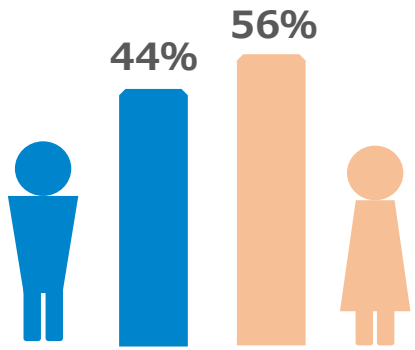
カード会員の属性情報は、クレジットカード申込み時の審査にも利用される、**本人確認済みの信憑性の高いデータ**です。

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

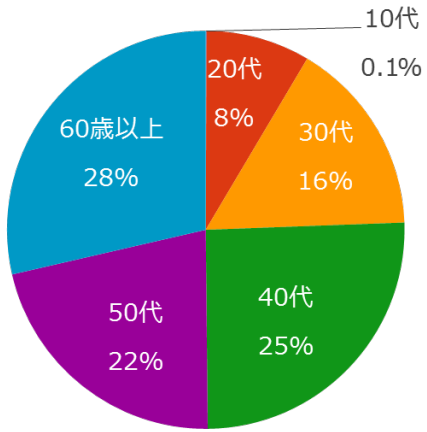
【エビデンス】SAISONの豊富な会員属性

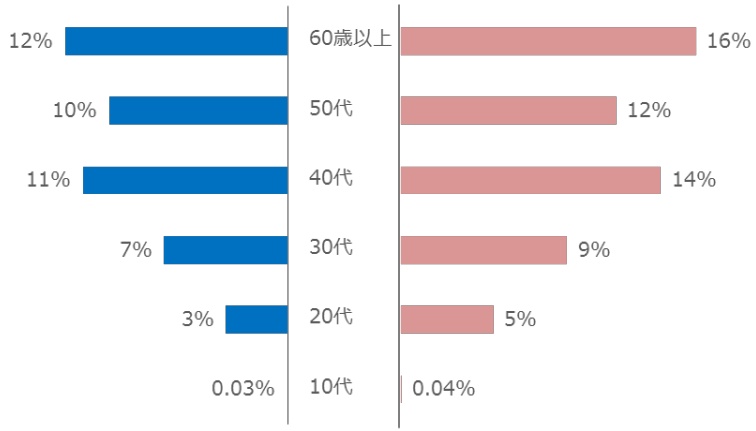
Omnibus

性別

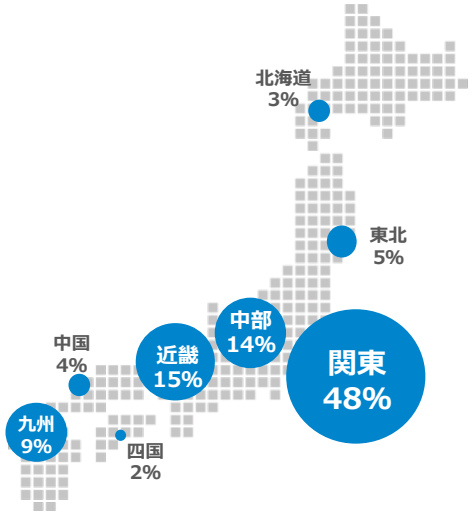


年代

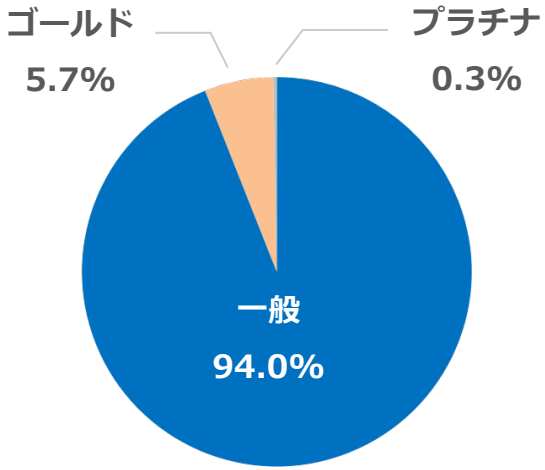




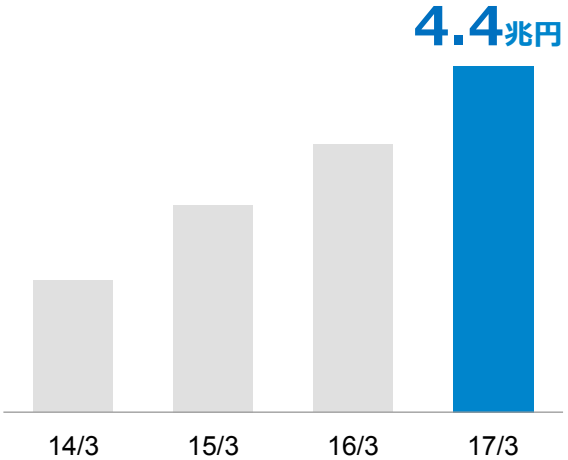
居住地



カード種別



ショッピング取扱高



Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

【セグメント一例】

Omnibus

基本セグメント

性別
男性
女性

年齢
18歳～19歳
20歳～24歳
25歳～29歳
30歳～34歳
35歳～39歳
40歳～44歳
45歳～49歳
50歳～54歳
55歳～59歳
60歳～64歳
65歳以上

未既婚
未婚
既婚

居住形態
持家
賃貸

職位
役員
管理職
一般職
パート・アルバイト

カードランク
ゴールド
プラチナ

×

決済データセグメント

配信カテゴリ（大）		
車	ドラッグストア	ファッション
美容	学習・習い事	ギャンブル
テレビ受信料	家電	ギフト
本	電子マネー	健康
キャッシング	エンターテイメント	
コンビニ	アイケア	ホームセンター
デパート	フードデリバリー	保険
ディスカウントストア	家具	ジュエリー・時計
寄付	ゲーム	スーパーマーケット
光熱費	子供	旅行
通信販売	W EB サービス	リサイクルショップ
病院	ショッピングモール	自動販売機
モバイル通信料	モバイルペイ	ウォーターサーバ
音楽・映像	スポーツ	雑貨
新聞	オタク	フォトスタジオ
インターネットプロバイダ	アウトレットモール	飲食店
配送	分冊百科	ペット

※セグメントは大/中/小カテゴリまでございます。

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

ダイレクトメール広告料金表

Omnibus

① データ使用料

32 ～ 45円/通

＋

② オプションセグメント料

5 ～ 10円/通

＋

③ 発送作業費 & 郵税

50 ～ 73円/通

※対象は一般カードのみ
※基本セグメント使用料込み

※カード利用セグメントは利用条件の選択数に関わらず+5円/通
※カード利用セグメントとプレミアムカードセグメントの両方をご利用いただいた場合+10円/通

※定型封書 or はがきの場合の料金

1通あたりの料金テーブル（オプションセグメントを使用しなかった場合）

■ 定型封書

通数	データ使用料	発送作業費＋郵税	合計
10,000 ～ 29,999	45 円	73 円	118 円
30,000 ～ 49,999	43 円	70 円	113 円
50,000 ～ 69,999	40 円	68 円	108 円
70,000 ～ 99,999	37 円	68 円	105 円
100,000 ～ 199,999	34 円	66 円	100 円
200,000 ～	32 円	63 円	95 円

■ はがき

通数	データ使用料	発送作業費＋郵税	合計
10,000 ～ 29,999	45 円	60 円	105 円
30,000 ～ 49,999	43 円	57 円	100 円
50,000 ～ 69,999	40 円	55 円	95 円
70,000 ～ 99,999	37 円	55 円	92 円
100,000 ～ 199,999	34 円	53 円	87 円
200,000 ～	32 円	50 円	82 円

※定型封書、はがき以外の形状の場合は別途お見積もりいたします

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

Eメール広告料金表

Omnibus

配信通数あたり@1.2円～10円のシンプルな価格体系です
（セグメント条件による追加費用はいただいておりません）

■ 料金テーブル

配信数			単価	合計		
10,000	～	49,999	10.0 円	100,000 円	～	499,990 円
50,000	～	99,999	5.0 円	250,000 円	～	499,995 円
100,000	～	299,999	3.0 円	300,000 円	～	899,997 円
300,000	～	499,999	2.0 円	600,000 円	～	999,998 円
500,000	～	699,999	1.5 円	750,000 円	～	1,049,999 円
700,000	～		1.2 円	840,000 円	～	

※HTMLの配信は、10万通以上からとなります。

※HTMLメールの制作を弊社にご依頼いただく場合、別途制作費を頂戴いたします。

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.

【お問い合わせ先】

ターゲティング内容や配信シミュレーション、見積りのご相談など

お気軽に下記までご連絡ください。

株式会社オムニバス
セールス事業部　担当：　上田

〒153-0043
東京都目黒区東山1-4-4　目黒東山ビル 3F
TEL:03-5725-8317
MAIL:info@e-omnibus.co.jp

Copyright©2016 Omnibus, Inc. All Rights Reserved.