

6月号 高単価商材編

セゾンデータを活用した事例のご紹介



株式会社オムニバス



セゾンデータを活用した広告配信メニューをご紹介します

クレディセゾンの会員データを活用したメニューです。
シミュレーション作成から運用改善・レポートまでトータルでオムニバスがサポートします。

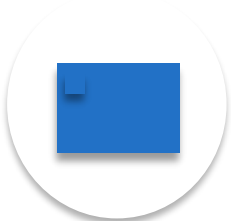
会員属性情報

性別/居住地/カード種類/
年齢/未既婚/年収 他



カード利用情報

利用店舗/利用金額
利用頻度/タイミング 他



ダイレクトメール

発送物の形式は自由です
サンプルやカタログの
封入なども可能です



Eメール広告

クライアント様単独で
メールをお送り
いただけます



オウンドメディア

クレディセゾン会員の
利用明細のページに
広告を掲示します



セゾンDSP

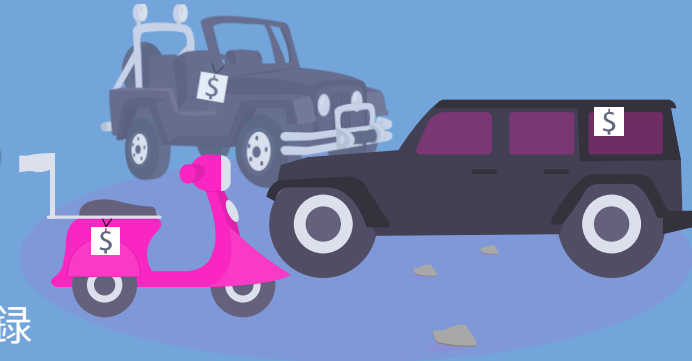
セゾンデータを
インターネット広告の
ターゲティングに
利用できます

事例紹介

Eメール広告—国産自動車

実施概要

- ✓ 年収1,000万円以上の人・カード利用額が高い方を優先的にターゲティング配信
- ✓ **開封率がセゾンメールの平均開封率を大きく上回る18%**
- ✓ **本キャンペーンから1名成約**
- ✓ 年収セグメントだけではなく、カード利用金額の高い会員でも、高いクリック率を記録



担当者コメント



セグメントとして年収1,000万円以上の会員だけでなく、直近のカード利用金額が高い会員を上から優先的に対象に含めました。

年収だけでなくカード利用金額のデータを利用することによって、アクティブな会員や可処分所得が高い層もターゲティングすることができるので、カード会社ならではのセグメントとしておすすめです！

結果として、セゾンメールでは通常15%前後の開封率が、本施策では18%まで伸ばすことができました。

詳細

メニュー	Eメール広告	開封率	18%
施策目標	会員特別サイトへの登録	CTR	0.3%
実施数	30万通	備考	セゾンカード会員から1名成約あり

紙DM — 宝飾

実施概要

- ✓ **お誕生月の会員に向けた、ブランド主催のツアー募集**を実施
- ✓ 女性×40才以上×直近カード利用あり の方を対象者として、はがきを送付
- ✓ 会員属性と訴求内容の親和性から会員様の好評につき**毎月継続実施**をしている



担当者コメント



誕生月の会員様に向けて、毎月実施頂いております。

商品単価の高い富裕層にセグメントしたい案件では年取セグメントを使用されることも多いのですが、専業主婦の方が省かれてしまうため年取ではなく、カード利用の金額や未既婚などの属性情報をかけ合わせてセグメントすることもおすすめです。また、カード会社ならではの正確な情報を活用できるため、誕生月に割引をしたい訴求などにもご活用いただけます。

詳細

メニュー 紙DM

施策目標 誕生月を迎える会員のツアー募集

実施数 1万通/店舗

配信結果 毎月継続でのご実施

セグメント 誕生月の会員

Web広告シミュレーション例

セゾンデータを活用した広告ではweb広告も配信可能です。
ご相談段階でシミュレーションの作成も可能ですので、ぜひご相談ください。

媒体	COST	IMP	CPM	CTR	click	CPC	課金形態	備考
Google	¥500,000	1,774,194	¥282	0.31%	5,500	¥91	CPC課金	
Instagram/facebook	¥250,000	219,298	¥1,140	0.57%	1,250	¥200	CPC課金	
LINE	¥250,000	848,765	¥295	0.27%	2,292	¥109	CPC課金	
Total	¥1,000,000	2,842,257	¥352	0.32%	9,042	¥111	-	

※こちらは一例ですので、数字感などは案件によって変動いたします。

シミュレーション作成に必要な情報

- 広告主名
- 訴求商材 (URL)
- 希望セグメント
- ご予算
- 目標/KPI
- 配信期間
- 実施目的
- クリエイティブ
- 希望配信ネットワーク

…など

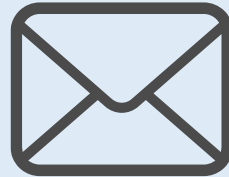
事例や案件に関するお問合せ

株式会社オムニバス セゾンデータ担当者宛



▼シミュレーション

[フォームはこちら](#)



▼メール

saison@e-omnibus.co.jp



▼お電話

TEL : 03-5725-8317

＼お急ぎの方はこちら！／

その他ご不明点などございましたら
お気軽にお問い合わせください！