

4月号 ECサイト/通信販売編

# セゾンデータを活用した事例のご紹介



## 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。  
シミュレーションの作成から運用改善・レポートニング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

# Web広告 — アパレルECサイト

## 実施概要

- ✓ LINEお友達登録者数の増加を目的として配信
- ✓ 性別や年齢のセグメントに加え、

**同業他社の決済データを複数用いた競合ターゲティング**をセグメントに追加 …

- ✓ 課金形態は**CPF課金**（ともだち登録ごとに課金）で、効率的に配信



## 営業担当者コメント



競合や類似するブランドの商品を購入しているユーザーに、LINEのともだち登録キャンペーンを告知したいというご要望から提案・実施に至りました。セゾンデータは店舗単位でセグメントを切ることができ、「競合店舗で決済があるユーザー」をターゲティングしたり「自社サービスの決済があるユーザー」を広告の配信対象から除外するなどの対応が可能です。

## 詳細

メニュー セゾンDSP広告  
配信結果 CPF260円  
予算 150万円  
配信媒体 LINE

セグメント 女性×年齢×競合ターゲティング  
素材形式 静止画

# Web広告 — 総合ECサイト

## 実施概要

- ✓ 商品購入を目的とし広告を配信
- ✓ 複数媒体で広告を実施し、より獲得単価を安価に配信できる媒体を選定しながら配信

✓ **セゾン永久不滅ポイント**を多数保有している会員や**指定のカード券種**に対象を絞り訴求



## 営業担当者コメント



カード利用がアクティブなユーザーをターゲットとして、購入を促すことを目的とした広告配信を実施しております。「アクティブなユーザー」を選定するに際し、保有ポイント数や直近のポイント利用状況などのデータをうまく利用しセグメントを作成しております。また、リスティング広告/ディスプレイ広告/ダイナミック広告など、様々なメニュー展開をすることで、都度効果に合わせた運用調整ができ、最大のパフォーマンスが発揮できたと考えます。

## 詳細

メニュー セゾンDSP広告  
配信結果 CPA3000円前後  
予算 200万円  
配信媒体 Google/Yahoo!/Instagram/Facebook/LINE

セグメント ①永久不滅ポイント保持者  
②指定カード券種（ゴールドなど）  
素材形式 静止画

# Eメール広告—国産シューズブランド ECサイト/店舗

## 実施概要

- ✓ 訴求内容を分けてEメールを2種類配信し、それぞれに細かなセグメントを設定
- ✓ メインライン訴求：年収500万円以上の30代以上の男性  
季節商品訴求：20代以上の女性で親和性のあるブランドでカード利用のある人
- ✓ **約250名の購入者数を達成**し、施策を通して好反応層を可視化できた



## 担当者コメント



本施策をご提案するにあたり、事前に都内各店舗をつぶさに見て回りました。すると、入居する商業ビルの主要客層に合わせて、各ターゲットに向けたライン展開がそれぞれあることがわかったので、それらを踏まえてターゲティングや訴求内容などを具体的に設計し、ご提案・実施しました。幸い見込んだ通りの結果となりましたので、次回も今回以上の成果を出せるよう、検討を深めていくつもりです。

## 詳細

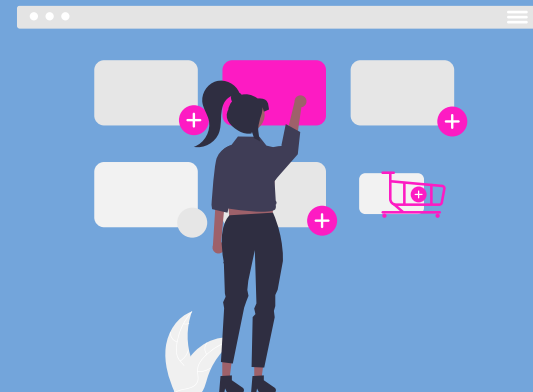
施策目標	シューズブランド店舗、ECサイトへの送客・購入
メニュー	Eメール
実施数	計25万通(A施策：15万通、B施策：10万通)

開封率	19.5%(Eメール2種平均)
CTR	1.95%(Eメール2種平均)
備考	購入者数は約250名にのぼった ※セゾンカード会員のみ

# 複合施策—通信販売事業者の事例

## 概要

- ✓ セゾンカード会員へEメール・カタログ(封書DM)を両送(一部カタログ送付のみ)
- ✓ **新生活に関連する決済情報**をもとにターゲティング
- ✓ 会員へは1,000円分のクーポンを送付し、効果測定ができる施策設計
- ✓ カatalog送付のみのものに比べ、**両送分は1.1%高いレスポンス率**



## 担当者コメント



この施策は1月にセゾンカード会員で「新生活応援」として実施した施策です。ですので、ターゲティングの考え方は該当サービスに親和性のある方に加え、結婚(名義変更)や引っ越し(住所変更)などの属性情報に注目しました。また施策面では、一部Eメールとカタログを両送した方の事後の検証では、利用率が1.1%向上するなど、情報への接触頻度を高めたことによる効果が確認できました。これ以外にもターゲティングと施策面の両方で効果を上げるご提案が可能ですので、ぜひお問い合わせください。

## 詳細

施策目標	新規の利用促進
メニュー	Eメール、ダイレクトメール
実施数	Eメール10,000通、ダイレクトメール30,000通
成果	450件のご利用(決済実績をもとに)

### 各施策の仕様

- ◆ダイレクトメール：A4サイズのカatalog  
1,000円分のQRコード付きクーポンを同封し、効果計測
- ◆Eメール  
1,000円分のクーポンがもらえるURLつきメールを配信

## シミュレーション例

ご相談段階でシミュレーションの作成が可能です。

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



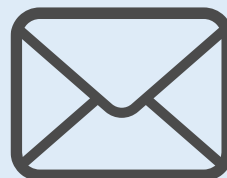
## 事例や案件に関するお問合せ

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](mailto: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！