

報道関係各位

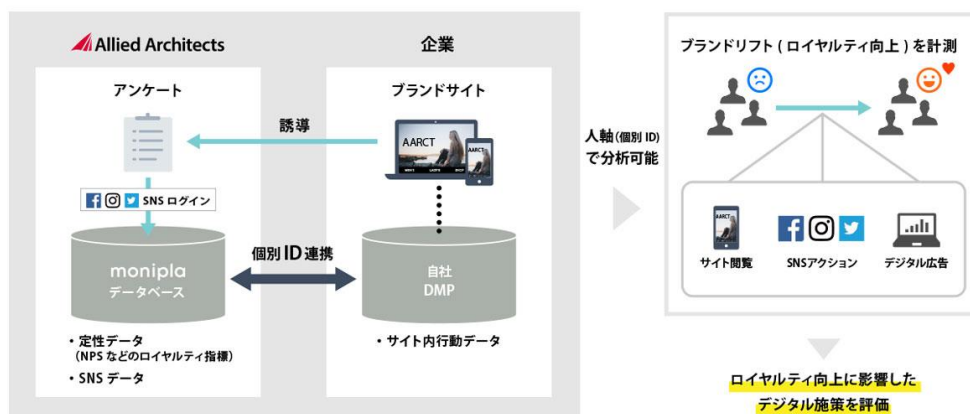
2017年9月25日

アライドアーキテクツ株式会社

## 人軸の定性データとSNSデータを可視化し、DMPの行動データに加えて分析できる 「ブランドリフト計測パッケージ」の提供を開始

ー 第一弾として株式会社ロックオンの「アドエビス」と連携、ライオンがNPSランクアップを可視化 ー

アライドアーキテクツ株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長:中村壮秀、証券コード:6081)は、このたび、DMPなどに蓄積された行動データに、人軸の定性データとSNSデータを加えることで、施策に触れたユーザーの理解度・好意度が上昇しているかなどのKPIに対する態度変容を計測することができる「ブランドリフト計測パッケージ」の提供を開始いたしました。本パッケージ提供にあたりデータ事業者との連携を計画しており、第一弾として株式会社ロックオンのマーケティングプラットフォーム「アドエビス」との連携が決定しています。



### ■DMPに蓄積された「行動データ」× アンケートで取得する「定性データ」

デジタル施策の重要性が高まるなか、企業はその評価を閲覧数、アクション数などの行動データをもとに判断せざるを得ず、定性的なKPIに寄与したのかどうかの判断が難しいという課題を抱えている企業が多く、定性データを取得する方法や、それを検証する方法がいまだ確立されていない状況にありました。そこで当社では、施策に触れたユーザーの理解度・好意度が上昇しているかなどのKPIに対する態度変容を計測することで、行動データと定性データを掛け合わせた施策の評価をすることが重要だと考えました。

本パッケージでは、DMPに蓄積された「行動データ」と、当社が展開するSNSマーケティングプラットフォーム「モニプラ」のアンケート機能を活用し取得したユーザーのロイヤルティの変化などの「定性データ」を人軸で紐付けることで、「行動データ」に「定性データ」を加えた分析が可能になります。「行動データ」と「定性データ」は一人ひとり個別のIDで紐付けられているため、継続的に調査を行うことで定点観測も可能です。また、「モニプラ」を活用することで当社が強みとするSNS上のいいね!・コメントなどのアクションデータの取得も可能で、同じく個別のIDで管理することができます。

なお、第一弾として、株式会社ロックオンのマーケティングプラットフォーム「アドエビス」との連携を開始いたしました。今後他のデータ事業者との連携も計画しており、顧客企業の利便性を高める方針です。

## ■ライオンがパッケージを導入、7,000名の調査で約14%のユーザーのNPSランクアップを可視化

パッケージ提供開始に先駆け、ライオン株式会社が本パッケージの導入を開始しています。ライオン株式会社 宣伝部 デジタルコミュニケーション推進室の内田佳奈氏が、導入の効果について次のようにコメントしています。

『ライオン株式会社では本パッケージを活用し、デジタルコミュニケーション施策の評価を行っています。「アドエビス」で計測・蓄積されたサイト訪問・閲覧データと、「モニブラ」で取得した顧客ロイヤルティの指標の一つであるネットプロモータースコア※(以下NPS)や商品購入体験などのアンケート回答データを紐づけて分析を行ったところ、2回の調査で対象となった7,000名の態度変容の計測に成功し、その間の施策の効果により約14%のユーザーのNPS回答がランクアップしていることがわかりました。行動データ、定性データ、SNSデータを紐付けて分析ができる為、Facebookページへのいいね！の有無や特定サイトの閲覧が、ブランドリフトに相関し、好影響をもたらしていることの発見につながりました。分析結果を用いて「NPSが高まる“行動”」を突き止めることでマーケティングや商品開発に活かしています。』

・ライオン株式会社の取り組みについて、詳しくはこちらでご紹介しています。

本取り組みの全体像についてはこちら 『SMMLab』 <前編> <https://smmlab.jp/?p=43794>

<後編> <https://smmlab.jp/?p=43796>

本取り組み内でのモニブラの活用方法についてはこちら 『SNS for Biz』 [https://sns4biz.com/case\\_study/3704](https://sns4biz.com/case_study/3704)

※ 「ネットプロモータースコア(NPS)」とは、「友人や同僚に薦める可能性はどのくらいありますか?」といった他者推奨意向を問う質問に対する答え(点数)をスコア化し、顧客ロイヤルティの評価に活用することができるとされている指標。

## <株式会社ロックオンのマーケティングプラットフォーム「アドエビス」とは>

「アドエビス」は、顕在層向け施策である、刈り取り型の広告の効果測定はもちろん、潜在層向け施策であるコンテンツマーケティングや動画広告等、マス媒体であるテレビCMIに至るまで、あらゆるマーケティングにおけるユーザー接触ログデータを蓄積することができます。蓄積したログデータを用いることにより、マーケティングにおけるパフォーマンス最大化のための仮説立て・予算最適化・検証を行うマーケティングプラットフォームです。 マーケティングプラットフォーム「アドエビス」:<http://www.ebis.ne.jp/>

## <アライドアーキテクツとは>

「ソーシャルテクノロジーで、世界中の人と企業をつなぐ」というミッションのもと、企業がFacebookやTwitter、InstagramなどのSNSを効果的にマーケティング活用するための様々なサービス/ソリューションを提供する、国内最大級のSNSマーケティング専門会社です。これまでに4,000社以上と取引実績を持ち、約500万人のSNSユーザーネットワークを擁しています。2012年よりグローバル展開を開始し、現在は中国や東南アジアなど世界に向けてサービスを提供しています。

## <アライドアーキテクツ株式会社 会社概要>

- ・代表者 : 代表取締役社長 中村 壮秀
- ・所在地 : 東京都渋谷区恵比寿一丁目19-15 ウノサワ東急ビル4階
- ・URL : <http://www.aainc.co.jp>
- ・設立 : 2005年8月30日
- ・事業内容 : SNSマーケティング支援事業

\* NPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックスシステムズの登録商標です。

\* 本プレスリリースに記載している会社名および商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

### 【リリースに関するお問い合わせ先】

アライドアーキテクツ株式会社 広報室 担当: 板垣

TEL: 03-6408-2791 MAIL: [press@aainc.co.jp](mailto:press@aainc.co.jp)