

報道関係各位

2023年9月27日

アライドアーキテクト株式会社

定額制パーソナルフードブランド「GREEN SPOON」がLetroを活用 レビュー運用でCVR1.7倍を実現、定期顧客の獲得効率アップに成功

企業のマーケティングDXを支援するアライドアーキテクト株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO: 中村壮秀、証券コード: 6081)でSaaS事業を展開するプロダクトカンパニー(プレジデント: 村岡弥真人)は、株式会社Greenspoon(東京都渋谷区、代表取締役CEO: 田邊 友則、以下GREEN SPOON)に対し、当社のCVR最適化プラットフォーム「[Letro\(レトロ\)](#)」を活用して、新規顧客向けLPにおける獲得成果向上のためにレビュー(※1)活用の支援を行いました。その結果、ベジタブル・ワンステップミール「GREEN SPOON」の定期顧客の獲得LPにおけるレビュー運用でCVR1.7倍を実現しました。

サービス詳細ページ: <https://service.aainc.co.jp/product/letro/>

※1 テキストベースの「UGC」のことを指す



GREEN SPOONは、野菜を簡単に、楽しく摂れるサブスクリプションサービスです。パーソナルテストによって、ひとりひとりのカラダや生活習慣に必要な栄養素を特定し、最適な野菜やフルーツ、ゴロゴロ食材をスムージー、スープ、ホットサラダにしてお届けしています。2020年3月からサービスを開始し、2022年2月には、累計販売個数が100万個を突破しました。

■Letro活用の背景

EC企業において「レビュー」の運用を行うことで売上を向上させる事例が相次いでいます。Letroが実施した消費者調査(※2)からは、購入の意思決定に最も影響を与えるUGCのコンテンツ形式は「テキスト」ということが明

らかになっており、生活者が購買まで様々な検討を重ねていく中では、「最後の一押し」としてテキストベースのUGCであるレビューの重要性が高いことがわかります。

GREEN SPOONでは、こうした顧客心理を機敏に察知しレビューの活用を強化。これまでもInstagram投稿を活用したUGC施策を実施していましたが、新たにレビューを活用し、「生成・活用・効果測定・改善」のサイクルを継続的に回しながら施策成果の最大化を目指す「運用型UGC」を実践することで、更なる獲得効率の改善を目指していくことになりました。

※2「生活者のUGCに対する意識調査 2022」

■レビュー運用でCVR1.7倍を実現、定期顧客の獲得効率アップに成功

GREEN SPOONでは、ベジタブル・ワンステップミール「GREEN SPOON」の新規定期顧客の獲得向けLPIにLetroを活用し、レビューの掲載を開始しました。レビュー運用の手始めに、これまでも掲載していたInstagram投稿の勝ち傾向やページ訪問者の想定状態を踏まえて、レビューで解消すべき不安点やUGCで補強すべき情報を定義し、それらを表現するレビュー項目を設計しレビューを収集。その後、レビューの掲載位置やレビューの表示デザインの検証と運用を繰り返すことでCVRを1.32倍改善することができました。

The image shows a screenshot of the Green Spoon website's review section. At the top, there's a header "User Voice GREEN SPOONで1食置き換え #わたしも始めました". Below this, there are three user avatars: asurroom, mi_yan0101, and masakidays. The main review section is titled "Review ご愛用者様の声". It features two detailed review cards. The first card is from a female user (40-49) with a 5-star rating. Her review text is: "仕事が大変で帰りが遅い私にはピッタリ。自炊をしない(できない)言い訳かもしれないが、自炊する時間やスーパーに買い物に行く時間を考えると、GREEN SPOONは経済的で時短にもなり、栄養バランスもよいのは、仕事が大変で帰りが遅い私にはピッタリの商品だと思ふ。". The second card is also from a female user (40-49) with a 5-star rating. Her review text is: "一食分の手軽さと栄養の高さは他に変わるものはないと思う。今の仕事内容だと、一食分の手軽さと栄養の高さは他に変わるものはないと思うので、今後も使い続ける。パッケージが可愛いのもポイント高い。". At the bottom of the screenshot, there is a call to action: "こんな方に選ばれています".

さらに、より大きな改善を実現するために、GREEN SPOONを既に愛用しているユーザー向けに実施した調査データから、新たなレビューカテゴリを設計。複数のカテゴリに分類し、比較検証を実施したところ、「他にはない・自分ではできない」訴求のレビューが高い成果を上げました。



これらのレビューの運用を継続することで、CVRはトータルで1.7倍まで改善し、定期顧客の獲得効率アップに大きく貢献しました。GREEN SPOONでは、今後も継続的なレビューをはじめとするUGCの運用を行うことで施策成果向上を目指していく予定です。

「Letro」では、今後もあらゆるマーケティング施策において“ユーザーファースト”なクリエイティブを実現するべく機能の開発・拡充に努め、企業のマーケティング成果向上に貢献してまいります。

<CVR最適化プラットフォーム「Letro」とは>

Letroは、企業のダイレクトマーケティングに特化したCVR最適化プラットフォームです。成果向上を実現する為に、UGCや動画などのコンテンツの量産から運用、その結果をもとにしたマーケティング施策の設計から訴求作りまでワンストップで実施します。食品、化粧品、ジム、通信教育など600を超える企業の累計15万超のWEBサイト・LPに導入されており、CVR改善率は平均1.2倍を誇ります。

<アライドアーキテック株式会社 会社概要>

- ・代表者：代表取締役社長 CEO 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：<https://www.aainc.co.jp>
- ・設立：2005年8月30日
- ・事業内容：マーケティングDX支援事業

<アライドアーキテック・グループとは>

アライドアーキテック・グループは、日本、アジア、欧米に7つの拠点を持つマーケティングDX(※3)支援企業です。2005年の創業以来累計6,000社以上への支援を経て得られた豊富な実績・知見を活用し、自社で開発・提供するSaaSやSNS活用、デジタル人材(※4)などによって企業のマーケティングDXを支援しています。

※3 マーケティング領域におけるデジタルトランスフォーメーションのこと。当社では「デジタル技術・デジタル人材※によって業務プロセスや手法を変革し、人と企業の関係性を高めること」と定義しています。

※4 主にSaaSやSNSなどのデジタル技術・手法に詳しく、それらを生かした施策やサービスを実行できる人材(SNS広告運用者、SNSアカウント運用者、エンジニア、WEBデザイナー、クリエイティブ・ディレクターなど)を指します。

* 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ト株式会社 広報室 担当:澤田
TEL:03-6408-2791 MAIL:press@aainc.co.jp