

報道関係各位

2022年3月16日

アライドアーキテツ株式会社

Letroが記事LPにUGC・レビューを活用して 施策成果向上を実現する新メニューの提供開始 ヘアケアやスキンケアブランドで1.15倍以上のCVR改善実績相次ぐ

SaaSとデジタル人材で企業のマーケティングDXを支援するアライドアーキテツ株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO:中村壮秀、プロダクトカンパニー プレジデント:村岡弥真人、証券コード:6081)は、このたび運用型UGC(※1)ソリューション「[Letro\(レトロ\)](#)」において、記事LP(※2)にUGCやレビューを活用して施策成果向上を実現する新メニューを提供開始しましたのでお知らせいたします。

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

※1「運用型UGC」は、訴求・SKU・展開チャネル毎のUGC生成から活用のサイクルを回しつづけることで顧客体験を最大化し、売上成果に繋げる運用モデル

※2 記事LPとは、Webメディアやブログに掲載する記事とフォーマットがよく似たLP(ランディングページ)のことです。一般的なLPは画像を中心に構成されることが多い一方で、記事LPの場合は文章主体で構成される傾向にあります。



The image shows a screenshot of the Letro website. On the left, the word "Letro" is displayed in a large, bold, black font. Below it, there is an orange button with the text "新メニュー提供開始" (New menu launch). Underneath the button, the text reads "記事LPにUGC・レビューを活用し 施策成果向上を実現" (Utilizing UGC and reviews on article LPs to achieve improvement in campaign results). On the right side of the screenshot, there is a section titled "その効果の高さはSNSの口コミでも評判!" (Its effectiveness is also praised by SNS reviews!). Below this title, there are two columns of user-generated content (UGC) reviews. Each review includes a photo of a product, the user's profile picture and name, and their text. The reviews are dated 2020/01/09 and 2020/01/13. The text of the reviews is in Japanese and describes the benefits of the product.

■新メニュー提供開始の背景

EC業界では、新規参入する企業の急増や広告単価の高騰から従来のような広告の大量出稿だけでは新規顧客の獲得が難しくなっており、広告の入札額や配信期間等の仕組みを見直すだけでなく、顧客体験を向上させるための周辺施策へのテコ入れが必要とされています。

昨今、こうした市場背景やECサイト、新規獲得向けLPをはじめとする展開チャネル毎に最適化されたUGCを活用することで売上成果向上を実現しているLetroの実績から、UGCの活用チャネルを拡大し顧客体験を向上させる動きが加速しており、その中でも潜在顧客や購入検討層との接点となる「記事LP」におけるUGC活用の

成功モデルが明らかとなってきました。この度、記事LPにおける成功モデルの確立、また施策成果が向上した事例が相次いでいることから「記事LP連携メニュー」の提供を開始いたします。

■「記事LP連携メニュー」とは

記事LP上に潜在的なニーズを喚起しうるようなUGC・レビューを掲載することで、顧客体験の向上を支援する新メニューです。これまで培ってきたUGC活用のノウハウを記事LPにも落とし込むことで、KPI向上を実現します。また、掲載後も効果測定を行いながら改善施策を実行することで、売上成果に繋げる運用モデルのサイクルを継続的に回すことができ、効果が最大化される仕組みを提供します。

お問い合わせはこちら：https://share.hsforms.com/1IedU1YCWSI-Fq70rI_qeEQ17bjb

■ヘアケアやスキンケアブランドで1.15倍以上のCVR改善実績相次ぐ

広告主企業様の1社であるボタニカルライフスタイルブランド「BOTANIST」などを展開する「株式会社1ーne」では、新規顧客獲得向け記事LPに購入者によって投稿されたレビューの掲載を開始しました。実際に商品を購入した人から発信される満足度の星評価や、具体的な使用感・使用後の変化などを掲載することで、記事LPから獲得LPへの遷移率が1.15倍に改善。獲得LPに加え、記事LPでも施策成果の向上ができたことで更なる新規獲得効率の改善を実現しました。

【3度完売】「シャンプー変えただけ」オバ髪世代が超簡単に”驚異のツヤ髪”を目指した話

何このサラツヤの美髪…！

の知見がチュッと詰めた心まれた、プレミアムボタニカルシャンプー…

よっしー (50-59)

使用感満足度 ★★★★★

香り満足度 ★★★★★

ツヤが出ました！

年齢とともに クセ・うねり・パサつきがひどくなり、髪質改善専門の美容室に通ったり、いろんなトリートメントも試しました。

効果や価格など あまり納得のできるものには出会えず、悩んでいた時に プレミアムボタニカルシャンプー コンディショナーに出会いました。

続きを読む

役に立った(25)

さらに、ある広告代理店様が新規獲得領域の支援を行うスキンケアブランドでも、記事LPに購入者によってInstagram上に投稿されたUGCを掲載することで、潜在層に対して自然な形で興味関心を高める情報を提供することができるようになりました。実際に商品を体験した人によって生成されたリアルで信憑性の高い情報を掲載することで、記事LPから獲得LPへの遷移率が1.1倍に改善しています。



▲掲載イメージ

「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。

<運用型UGC活用ソリューション「Letro」とは>

「Letro」は、企業のダイレクトマーケティング施策における「運用型UGC」の実現を支援することで、売上成果向上につながる国内No.1「UGC活用ツール」(※3)です。食品や化粧品のD2Cや大手通販メーカーをはじめとする多数企業で売上成果向上の実績を上げており、化粧品通販売上高ランキングトップ25社のうち半数以上の企業でLetroが利用されるなど、高い評価を得ています。

※3株式会社ショッパーズアイ調べ(2020.12.8～10) 調査対象:(1)通販事業運営企業278名(2)マーケティング/販促/デジタル販促/広告部門所属791名

<アライドアーキテツ・グループとは>

アライドアーキテツ・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(※5)を支援しています。

※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。

※5 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革新し、人と企業の関係性を高めること」と定義しています。

* 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】

アライドアーキテツ株式会社 広報室 担当:澤田
 TEL:03-6408-2791 MAIL:press@aainc.co.jp