

報道関係各位

2023年9月7日

アライドアーキテクト株式会社

Letro、冷凍のおかず定期便サービス「三ツ星ファーム」のUGCをもとに 顧客インサイトを分析し、新規獲得LPの制作・運用を支援

Letro制作のLPは、既存LPと比較してCVR1.3倍・CPA27%の改善に成功

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、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)が展開する運用型UGC(※1)ソリューション「[Letro\(レトロ\)](#)」は、株式会社イングリウッド(東京都渋谷区、代表取締役社長兼CEO: 黒川隆介)が展開する冷凍のおかず定期便サービス「三ツ星ファーム」に対し、UGCをもとにした顧客インサイト分析から新規獲得LPの制作・運用の支援を行いました。Letroが制作したLPは、既存LPと比較してCVR1.3倍・CPA27%の改善に成功しました。

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



管理栄養士監修
栄養バランスにこだわった
おかずをお届け

宅食サービスの
三ツ星ファーム

58%OFF
送料無料
限定14食セット
スイーツプレゼント

簡単調理
IoT
好きに選べる
指定添加物
不使用

電子レンジで
加熱全、おいしい
ママに嬉しい!!

和洋中が揃おう
お魚料理まで
60種類以上から

家族が安心して
食べれる

買い物や調理の時間が確保できない
栄養バランスを考えて料理を作りたい
料理に自信がない
コンビニ弁当は添加物が気になる
家族が飽きないように色々な
料理を作りたい

惣菜やレトルトが多くなってしまっ...
献立を考えるのが正直負担...
子供や孫が添加物の多い、そのま...
でも美味しい料理って...

おかげさまで
500万食突破!

顧客インサイトを分析し、新規獲得LPを制作

三ツ星ファームは、買い出し・調理・片付け不要で、手軽に美味しく栄養バランスのととのった冷凍の宅配弁当を全国へ届けています。2021年6月のサービス開始以降、わずか2年足らずで累計出荷個数500万食(2023年6月13日時点)を突破。利用者層も幅広く、20代から80代までのさまざまなお客様がご利用されており、十人十色の食の課題に対して、美味しく、楽しく、健康的な食の新習慣を提供しています。

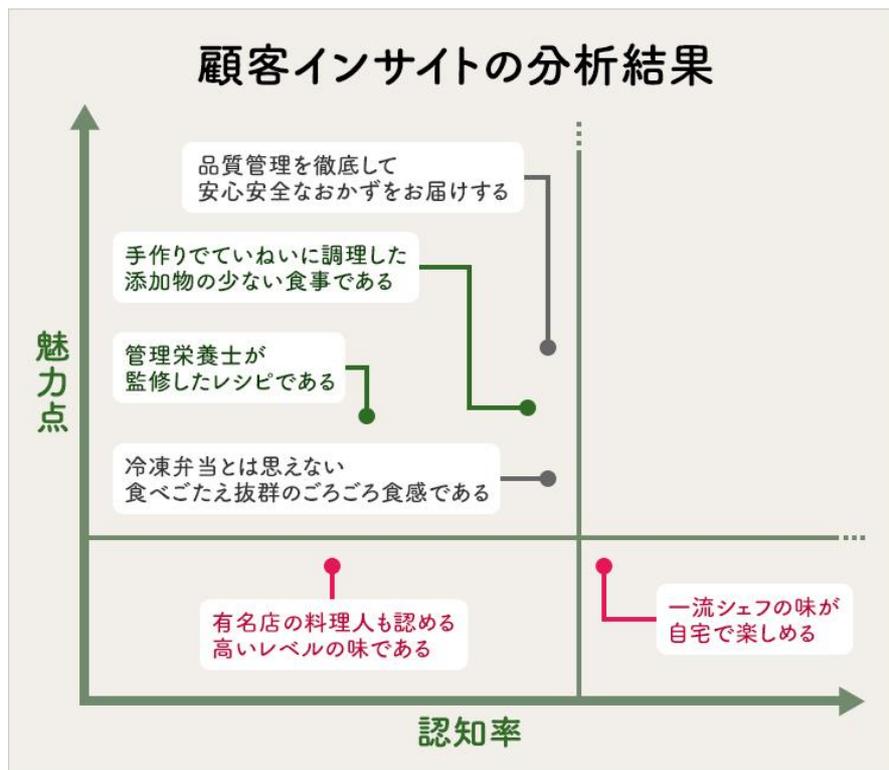
■施策実施背景

三ツ星ファームでは、2022年にLetroを導入しUGCの運用を行ってきました。継続的にUGCに向き合い続けることで顧客のインサイトを把握することができ、これらを有効利用することでUGCの事業貢献価値をより高めることができるのではないかと考えました。そこで、これまで三ツ星ファームのUGCに向き合ってきたLetroと共に、UGCをもとに顧客インサイトを分析し、マーケティングコミュニケーションを見直すことになりました。

顧客インサイトを分析すると、実際に顧客が魅力に感じているポイントが適切に表現できておらず、価格や機能価値の訴求によっている為、新規獲得の機会損失がある可能性が出てきました。そこで、共に顧客インサイトを分析し、累計15万件にも及ぶ新規獲得LPの運用改善を見てきたLetroが、分析結果をもとに新たなターゲットや訴求を策定しLPを制作することになりました。

■新規獲得LPの制作・運用を支援、既存LPと比較してCVR1.3倍・CPA27%の改善に成功

まず初めに詳細な顧客インサイトを取得するため、利用状況・特性認知・特徴魅力などを把握するためのアンケートを設計、ターゲットや訴求の元となるインサイトをLetroの「レビュー収集機能」を活用して定期顧客から収集し、分析しました。分析の結果、「安心安全なおかず」「管理栄養士が監修」「添加物の少ない食事」が顧客から評価されているということ新たに発見することができました。



この分析結果をもとに、LPの制作を開始。従来のLPは、特定のターゲットを選定されていなかったため訴求の切り分けをせず、価格の訴求や機能的価値である「美味しさ」や「お得さ」が訴求されたLPの構成となっていました。しかし、今回のLPではメインユーザー層である30-40代の女性から高く評価されていた「品質管理を徹底して安心安全なおかずをお届けする」という訴求を新たに追加。さらに分析結果をもとに、機能訴求だけにとどまらない体験価値の訴求を行うことで、より顧客の自分ごと化を促し、買いたいという気持ちを醸成することを目指しましたLPを制作しました。



その結果、従来のLPと比較してCVR1.3倍改善。それにより、全体のCPAにも好影響を与えて、CPA27%改善を実現しました。これまでUGCはマーケティングコンテンツとしての活用が中心となっていました。インサイトから顧客理解を深化し、マーケティングコミュニケーションに昇華させることでUGCの事業貢献価値を高めることができました。

また、継続的な顧客インサイト収集・分析をLPの制作と並行して行っていくことで、訴求の具体化だけでなく新たな訴求軸の発見が可能となりました。今後は、ターゲット別のLP制作を強化していく予定となっていますが、収集したデータをベースに最適なコミュニケーションを行うことで更なる顧客獲得効率の向上を目指しています。



「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。

<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UGC活用ツールです。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、通販業界における「UGC活用ツール」累計導入ブランド数No.1(※2)を獲得するなど、高い評価を得ています。

※2 株式会社ショッピングバイ調べ(2022年1月7日～2月1日) 比較対象企業:UGC活用ツールサービス提供会社(ウェブサイト掲載機能を有するもののみ)

<アライドアーキテクト株式会社 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

<アライドアーキテクト・グループとは>

アライドアーキテクト・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。

※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