

報道関係各位

2022年2月7日

アライドアーキテツ株式会社

## サッポロビール「HOPPIN' GARAGE」がLetroを導入開始、CVR1.44倍を実現

訴求やターゲット毎にUGC生成～活用のサイクルを回しつづける

「運用型UGC」を採用し、更なる成果向上を目指す

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、サッポロビール株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長:野瀬 裕之、以下サッポロビール)に対し、当社の運用型UGC(※1)ソリューション「Letro」の提供を開始しました。サッポロビール「HOPPIN' GARAGE」では、新規顧客獲得向けLP上にLetroを活用したことで、CVR(カート投入率)1.44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「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



サッポロビールが2018年10月からスタートした顧客との共創によるビールづくりを展開する「HOPPIN' GARAGE(ホッピングガレージ)」は、人生ストーリーをもとに生み出した新しいビールづくりをはじめ、絵本やゲーム、ラジオなどこれまでの発想にとらわれないユニークな形で、ビールを楽しむための「できたらいいな」を実現し続けています。2021年4月からは、ビールの新しい楽しみ方に出会えるサービスとして、魅力的な人々の人生ストーリーをもとに生み出した新作ビールを2ヶ月に1回お届けする会員制の定期便も開始するなど、新たなステージへ進化しました。

導入目的:

- ・サービス拡大に向けた広告投資の加速に合わせて、獲得効率を向上させたい

↓↓Letro活用↓↓

成果:

- ・表示するUGCの入れ替えやバナーの検証などの効果検証と改善を繰り返すことでCVR改善に成功
- ・CVR(カート投入率)が1.44倍に改善

### ■Letro導入の背景

サッポロビールが展開するHOPPIN' GARAGEでは、2021年からサービス拡大のためにデジタル広告への投資を増やしていく戦略を掲げています。しかし、EC事業に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る中で、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した。

そこで、昨今EC業界において、サイト上に掲載するUGCの効果検証と改善を繰り返し行うことで施策成果向上につなげる実績が相次いでいることから、HOPPIN' GARAGEでもUGCを活用する施策への新規投資を決断。顧客体験に加え、獲得効率を向上させるために「UGCの生成・活用・効果測定・改善」の運用サイクルを継続的に回しながら、KPIの最大化を目指すために、Letroの導入へと至りました。

### ■CVR1.44倍、効果検証と改善のサイクルを回すことで成果向上を実現

HOPPIN' GARAGEの会員制定期便サービスの新規顧客獲得向けLPに、Letroを活用したUGCの掲載を開始しました。企業発信の商品情報の訴求に加えて、顧客視点のリアルな感想やビールと過ごす時間を写真と共に掲載することで、購入検討層に対して自然な形で購入の後押しになる情報を提供し、顧客体験及び獲得効率の向上を目指しています。



さらに、同サイトでは、UGC掲載後も、Letroが提供する「効果測定機能」を活用しながら、表示するUGCの入れ替えやバナーの検証など、効果検証と改善を繰り返すことでCVR改善に成功。UGCの表示と継続的な改善の結果、新規顧客獲得の入口となるLPIにおいて、UGC表示前と比較してCVR1.44倍を実現しました。

今回の施策により、ビールのように季節によって飲み方・楽しみ方が変化する商材においては、季節の変化や顧客の声に応じてUGCを継続的に改善していくことが、CVR等の成果の向上において重要であることが明らかになりました。今後、HOPPIN' GARAGEでは、UGC生成から活用のサイクルを回しつつけるモデル「運用型UGC」を採用し、訴求やターゲット毎にUGCの生成から活用のサイクルを継続的に回しつつ、「Letro レビュー(※2)」を活用し、ターゲットに合わせたレビューを表示することで訴求効果を高め、更なる成果向上を目指していく予定となっています。

「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。

※2 Letroが提供する、レビューの生成からサイト活用までをワンストップで支援する機能。EC基幹システムとデータ連携をすることによって商品購入者に対して自動的にレビュー投稿を促すメッセージが送信されることで購入数に応じて継続的にレビューを生成し、サイト上に最適な形で掲載することができます。

### <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

### <アライドアーキテックス・グループとは>

アライドアーキテックス・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。

\* 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】

アライドアーキテックス株式会社 広報室 担当:澤田  
TEL:03-6408-2791 MAIL:[press@aainc.co.jp](mailto:press@aainc.co.jp)