

報道関係各位

2022年2月25日

アライドアーキテツ株式会社

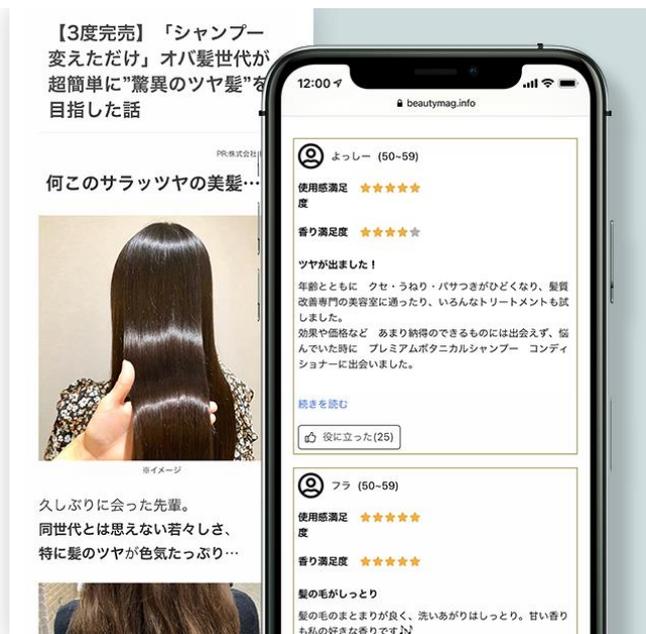
「BOTANIST」がLetroを活用して記事LPにレビュー掲載 記事LPから獲得LPへの遷移率1.15倍に改善

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、株式会社I-ne(大阪府大阪市、代表取締役社長:大西 洋平)が提供するボタニカルライフスタイルブランド「BOTANIST(ボタニスト)」に対し、当社の運用型UGC(※1)ソリューション「Letro」を活用して、潜在顧客へのアプローチの接点である記事LPにおける獲得成果向上のためにレビュー活用の支援を行いました。記事LPへのレビューの掲載により潜在顧客の購入意欲を喚起することで、記事LPから獲得LPへの遷移率が1.15倍に改善、施策成果の向上を実現しました。

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

BOTANIST
Letro



株式会社I-neは、2007年3月に設立されたビューティーテックカンパニーです。世界中の人を自社の商品を通じて幸せにする「Chain of Happiness」というミッションを掲げ、生活者のライフスタイルを豊かにすることを基軸に、主力商品であるヘアケアなどの「BOTANIST」、ヘアアイロンやドライヤーなどのミニマル美容家電ブランド「SALONIA(サロニア)」、さらには飲料や美容家電なども加え19ブランドを展開しています。

導入目的:

・UGC、レビューの活用の幅を獲得LP 以外にも拡大させることで、さらなる新規顧客獲得の成果を向上させたい

↓↓Letro活用↓↓

成果:

・記事LPに商品購入者によって生成されたレビューを最適な形で掲載
・記事LPに流入した潜在顧客の獲得LPへの遷移率が1.15倍に改善

■Letro活用の背景

これまでBOTANISTでは、UGCを活用し様々なデジタルマーケティング施策を実施してきました。新規獲得向けLPにおいては、Letroを活用してInstagram上に生成されたUGCや購入者によって投稿されたレビューを掲載することでCVR1.3倍という実績をあげるなど、BOTANISTのファンや愛用者から生成されたコンテンツをECサイトに活用することで新規顧客の獲得成果を伸ばしていました。

このような獲得LPでの成功を受け、さらなる新規獲得成果の向上のために獲得LPだけでなく、潜在顧客や購入検討層との接点となる他のページにもUGC・レビューの活用の幅を拡大させることで、複数の導線の相乗効果を狙うことを決定。第一弾として潜在顧客へのアプローチの接点である記事LPにレビューを掲載し、効果検証と改善を繰り返す行いことで潜在顧客の引き上げ率を高め、新規獲得件数の向上を目指していくことになりました。



■記事LPから獲得LPへの遷移率1.15倍に改善、記事LPでもレビューの活用で成果向上を実現

BOTANISTの新規顧客獲得向け記事LPに、「Letro レビュー(※2)」の仕組みを活用して、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。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、継続的に様々なレビューを生成することができるようになった結果、記事LP上に潜在的なニーズを喚起しうるようなレビューを掲載することが可能になりました。

※2 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。



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、信憑性の高い情報を掲載することで、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。その結果、記事LPから獲得LPへの遷移率が1.15倍に改善。獲得LPI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。

今後は、記事LPに最適なレビューの生成や、効果に基づき迅速かつ継続的な運用を行うことで、ターゲットに合わせたレビューによる訴求効果を高め、更なる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。

<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】

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