

報道関係各位

2022年8月4日

アライドアーキテツ株式会社

国内最大級のコーヒーのショッピングモール「PostCoffee」がLetroを導入 運用型UGCの実施でCVR1.8倍を実現

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、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（カンパニープレジデント：村岡弥真人）は、POST COFFEE株式会社（東京都目黒区、代表取締役 下村 領）が展開する国内最大級のコーヒーのショッピングモール「PostCoffee」に対し、当社の運用型UGC（※1）ソリューション「[Letro（レトロ）](https://service.aainc.co.jp/product/letro/)」の提供を開始しました。PostCoffeeでは、LP上にLetroを活用したことで、CVR1.8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

PostCoffee®

Letro



PostCoffeeは、「ライフスタイルを進化させる」をビジョンに、2020年2月からコーヒーのサブスクリプションサービスを開始しました。2022年4月からは国内外の人気ローカルロースターと提携し、国内最大級のコーヒー専門ショッピングモールをローンチするなど、美味しいコーヒーを流通させるプラットフォームとして複数の事業を展開。テクノロジーを活用し、誰でも手軽に美味しいコーヒーを手に入れられる世界を創っています。

導入目的：

- ・ファンによって生成された熱量の高いUGCを有効活用したい
- ・デジタル広告への投資を増やしていく中で、新規顧客の獲得効率を向上させたい

↓↓ Letro活用 ↓↓

成果：

- ・Instagram投稿とレビューの継続的な運用を行うことで、CVR最大1.8倍に改善

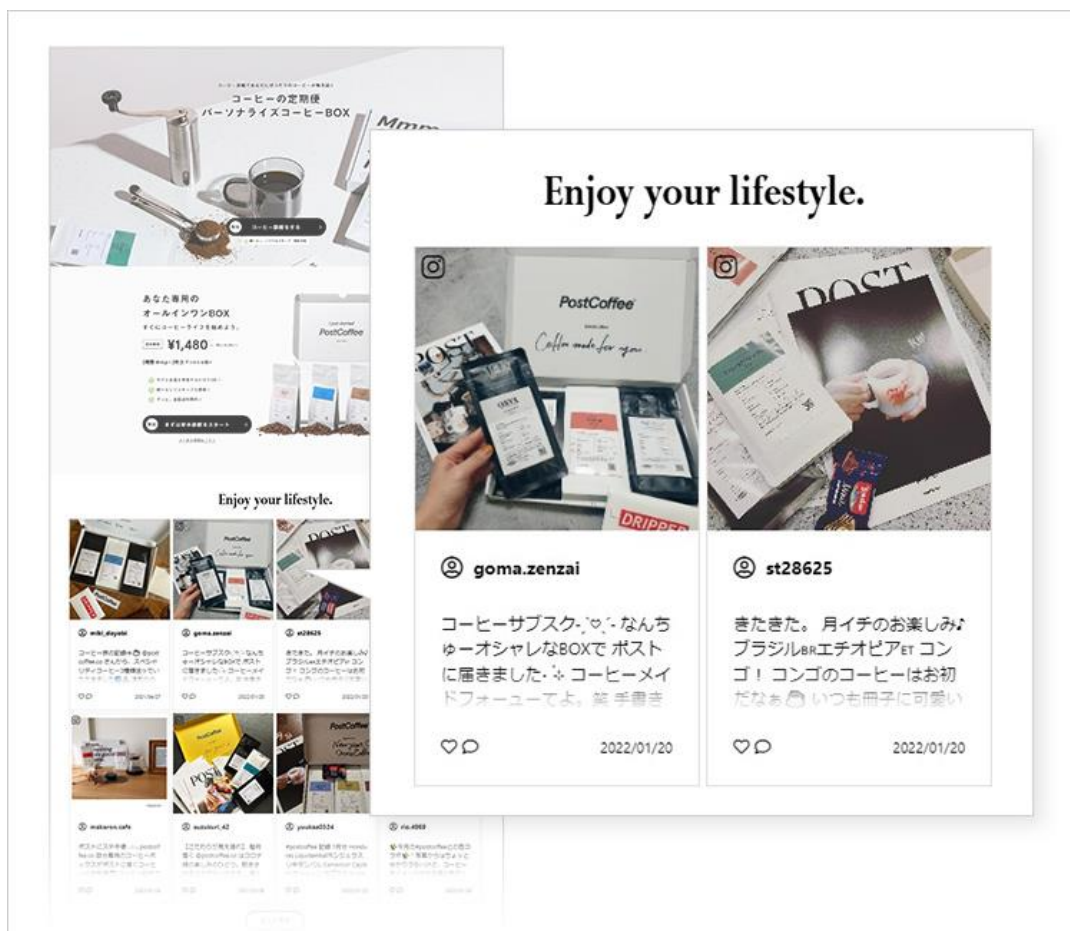
■Letro活用の背景

PostCoffeeは、商品やその世界観に魅了されたファンによって大量のUGCがInstagram上に投稿されています。投稿されたUGCは、これまで会報誌のコンテンツの1つとして活用されていましたが、デジタル広告への投資を増やしていく中で、このUGCを有効活用することで更なるサービス拡大が図れないかと考えていました。

そこで、昨今食品のD2Cブランドや大手通販メーカーにおいて、ECサイトやLP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、PostCoffeeでもUGCを活用する施策への新規投資を決断。これまでファンによって生成された熱量の高いUGCをサブスクリプションサービスの新規会員獲得向けLPに掲載し、「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、施策成果の最大化を目指すために、Letroの導入へと至りました。

■Instagram投稿とレビューの継続的な運用を行うことで、CVR最大1.8倍に改善

PostCoffeeが展開するサブスクリプションサービス「コーヒーのサブスク あなた専用のコーヒーボックスがポストに届くコーヒーの定期便」の新規顧客獲得向けLP（診断ページ）と診断結果ページに、UGCの掲載を開始。同時に、施策成果の最大化を目指すためにUGCの最適化を行う運用をスタートさせました。Letroを用いてファンの方によってInstagram上に生成された熱量の高いUGCを収集し、各ページに掲載。さらに、UGCの表示位置やUGC掲載部分のサイトデザイン、周辺バナー画像のA/Bテストなどの検証～運用を順に実施しました。



さらに、より大きな改善成果を実現するために、レビューの運用に着手しました。サブスクリプションサービスの特性上、長期利用者のリアルな声が購入の意思決定に大きな影響を与えるため、それらを表現するレビュー項目を設計してレビューを収集し、掲載。これらの運用を行うことでCVRは最大1.8倍(※2)まで伸長し、獲得効率を大きく改善させることに成功しました。

※2 診断結果ページにおける「PostCoffee を始める」ボタンの押下数に基づく CVR の改善結果



今後は、更なる獲得効率向上のために、流入元の広告媒体×掲載ページで訴求しているメッセージを分類し、そのメッセージに合わせたUGC訴求を策定～掲載を行うなど継続的にUGCの運用を行っていきます。また、LPで高いパフォーマンスを発揮したUGCを、広告クリエイティブや同梱物などマーケティング施策全体への活用を進め、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(※3)を獲得するなど、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(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(※4)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(※5)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。

※4 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。

※5 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