Fringe81



Fringe81株式会社

〒150-0043

東京都渋谷区道玄坂 1-18-3

TEL 03-6416-1290

FAX 03-3770-0415

Fringe81のリターゲティング広告改善へのアプローチ



一般的なリタゲ運用方針:目標CPAをキープした状態でCV数最大化

オーディエンスの選定	数を増やすアクション	獲得効率を高めるアクション
サイト来訪からの日数	長めに取る	短めに取る
コンバージョンユーザ	除外しない	除外する
オーディエンスを蓄積するページ	増やす	減らす
リファラ/デバイス/UA	絞らない	絞る
フリークエンシー数	制限しない	制限する
入札の調整	数を増やすアクション	獲得効率を高めるアクション
配信先		
クリエイティブ	CPCを上げる	CPCを下げる
広告グループ		

他:予算の付け替え || コミュニケーションの改善(クリエイティブの追加/停止) プレースメントの停止/再開 || LPの修正 など

これらの改善アプローチに対し、今まで見えなかった情報を取得する事で アクションが正しいのかを事前に判断でき、より効率的な配信の実現が期待できます。

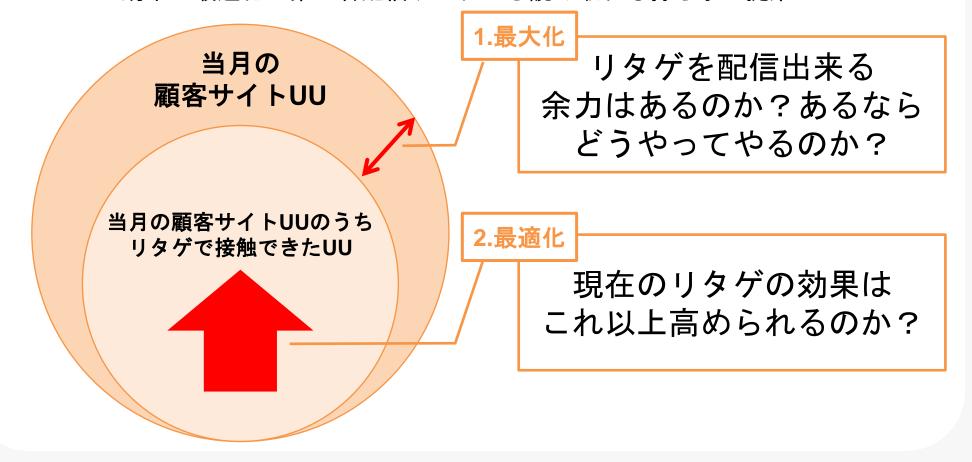
リターゲティング効果改善の内容



リターゲティング改善の目的となる「獲得数の最大化」「CPA効率の最適化」について 下記を診断・提案致します。

1. 獲得数の最大化 : 配信余力の診断及び打ち手の提案

2. CPA効率の最適化:第三者配信データから読み取れる打ち手の提案



レポーティング項目が導くアクション示唆の分類

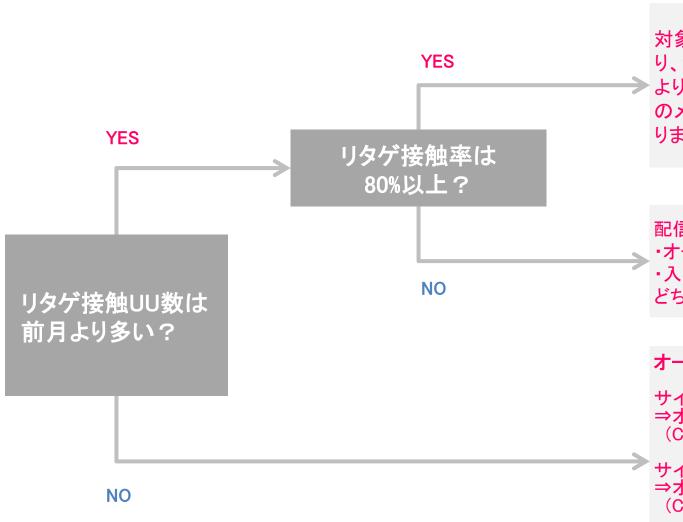


数を増やすアクションへの示唆	獲得効率を高めるアクションへの示唆
レポート項目① サイト内UUに対するリタゲ接触 サイトに来たユーザに対し どれだけのユーザに接触できたか を数値化。 ⇒数を増やすアクションが そもそも出来るのかを 判断出来ます。	レポート項目②クロス重複率媒体間の重複率を数値化。レポート項目③フリークエンシーユーザに何回広告を表示したかを数値化。

リタゲメニュー改善へのアプローチ① サイト内UUに対するリタゲ接触



取るべきアクション



対象オーディエンスには十分に接触されており、獲得数は増やしにくくなっています。

よりCPAを安くする手法を取るか、リタゲ以外のメニューで獲得数を確保するアクションを取りましょう。

配信出来るオーディエンスはまだ存在します。

- オーディエンスを広げるアクション
- ・入札単価向上 どちらかを検討しましょう。

オーディエンスを広げましょう。

サイトUU自体が減っている場合:母数が少ない ⇒オーディエンスを広げる

(Cookie保持期間/URL対象を増やす 等)

サイトUU自体が増えている場合:母数は十分 ⇒オーディエンスを広げる

(Cookie保持期間/URL対象を増やす 等)

と、どちらにせよオーディエンスを広げるべきだ からです。

リタゲメニュー改善へのアプローチ②と③



クロス重複率及びフリークエンシーコントロールについてのアプローチについては、Fringe81の営業へお問い合わせください。

■お問い合わせ先

お電話:03-6416-1290

メール: digitalice-sales@fringe81.com