

2013年1月17日

報道関係者各位

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

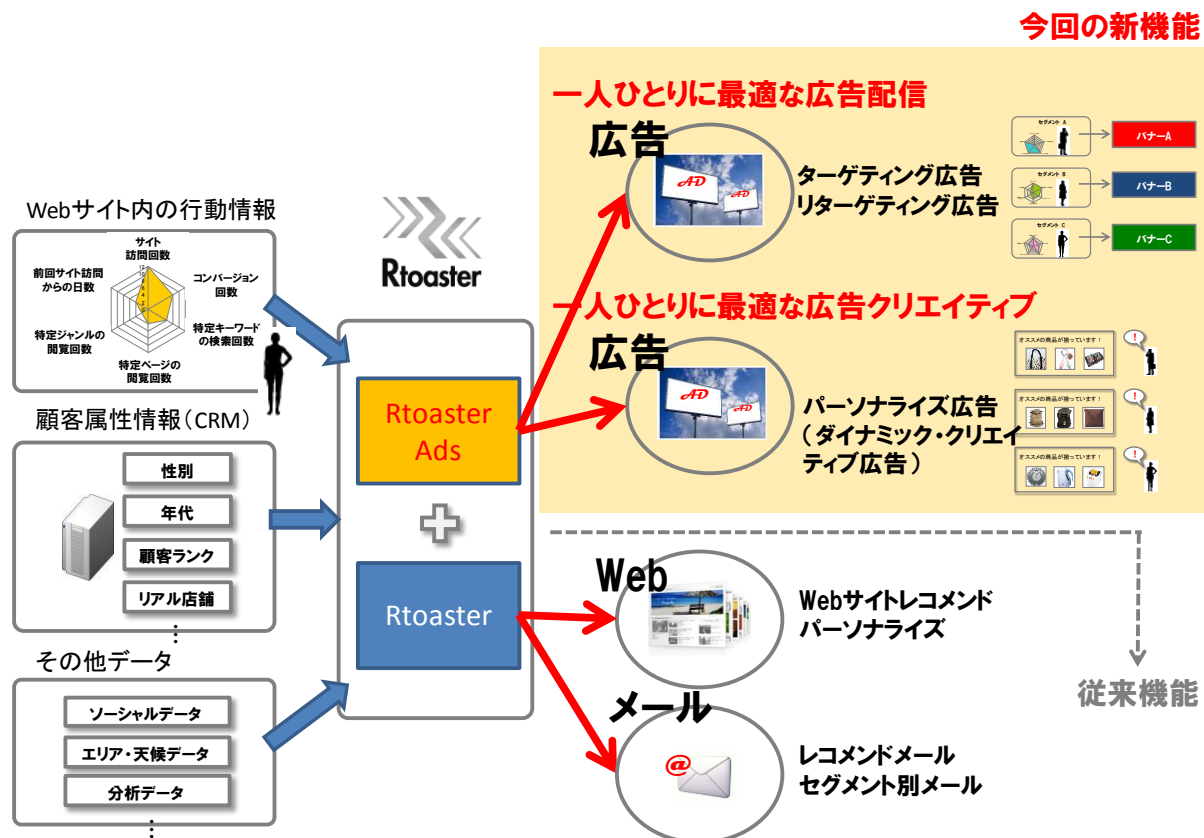
GDO、ブレインパッド社の「Rtoaster」に広告配信機能を追加した 「Rtoaster Ads」にて広告配信を開始 ～顧客属性情報も連携させた高度なリターゲティング広告を サイト内外で配信することを実現～

インターネットでゴルフのワンストップ・サービス(見る・買う・行く・楽しむ)を展開する株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(本社:東京都港区、代表取締役社長:石坂信也、以下 GDO)は、12月20日(木)より、ブレインパッド社の Web プラットフォーム/レコメンドエンジン「Rtoaster」に高度な広告配信機能を追加した「Rtoaster Ads」にて広告配信を開始しました。

近年、GDO は、リターゲティング広告を活用したマーケティングを重視していますが、従来のリターゲティング広告はサイト訪問時に付与する Cookie をベースにターゲティングを行う必要があるため、ユーザーのターゲティングに制限が生まれており、結果、広告費の無駄が発生する課題を抱えておりました。

GDO はこの課題を解決するために、ブレインパッド社と共同で「Rtoaster Ads」を開発し、運用を開始しました。

■ 「Rtoaster Ads」の概要



■本サービスのポイント

1. 広告配信効果の向上

- GDO が保有する顧客属性情報（性別、年代、会員ランク等）と Web サイト上の行動情報、及び天候やソーシャルデータといった外部の情報を組み合わせることで、これまで実現できなかった、ユーザー毎にパーソナライズ化したより精度の高い広告を配信することで、広告配信効果の向上が可能となります。
- これらの顧客属性情報は「Rtoaster Ads」による広告配信でも利用することができます。
(例)
 - 20代女性で直近3ヶ月以内に「ゴルフクラブ」で検索したことがあるユーザーに、レディース用ゴルフクラブを Recommend する広告を配信
 - 30代男性で直近2週間以内に「中古クラブ」を10回以上閲覧したことがあるユーザーに、中古クラブのセール情報を配信
 - 過去6ヶ月以内に5万円以上の購入があったが、直近3ヶ月間はサイト訪問がないユーザーに、サイト再来訪を促す広告を配信 …etc.
- テストマーケティング結果では、従来のマーケティング・アプローチと比較して、コンバージョン率で約8倍の高い効果をあげております。

2. 広告費の効率化

- 「Rtoaster Ads」はより精度の高いターゲティングだけでなく、ユーザーの行動や関心度に合わせた広告配信内容や配信期間・タイミングのコントロールを実現できます。
- これにより広告費の無駄を大幅に抑え、ROI 効率の向上に寄与します。

3. マーケティング施策全体の効果向上と運用の効率化

- 「Rtoaster Ads」は、一人ひとりのユーザーへのきめ細やかな広告配信を実現し、ユーザーが広告をクリックした先の Web ページでは、「Rtoaster」がそのユーザーに対する最適なコンテンツを Recommend します。また、メールにおいても最適なコンテンツの Recommend が可能となります。
- これにより、広告配信から Web サイト、メール配信から Web サイト等、各メディアにおけるユーザーへのアプローチを統一した、マーケティングシナリオで実行できる為、顧客とのエンゲージメントを効果的に高めることが可能です。

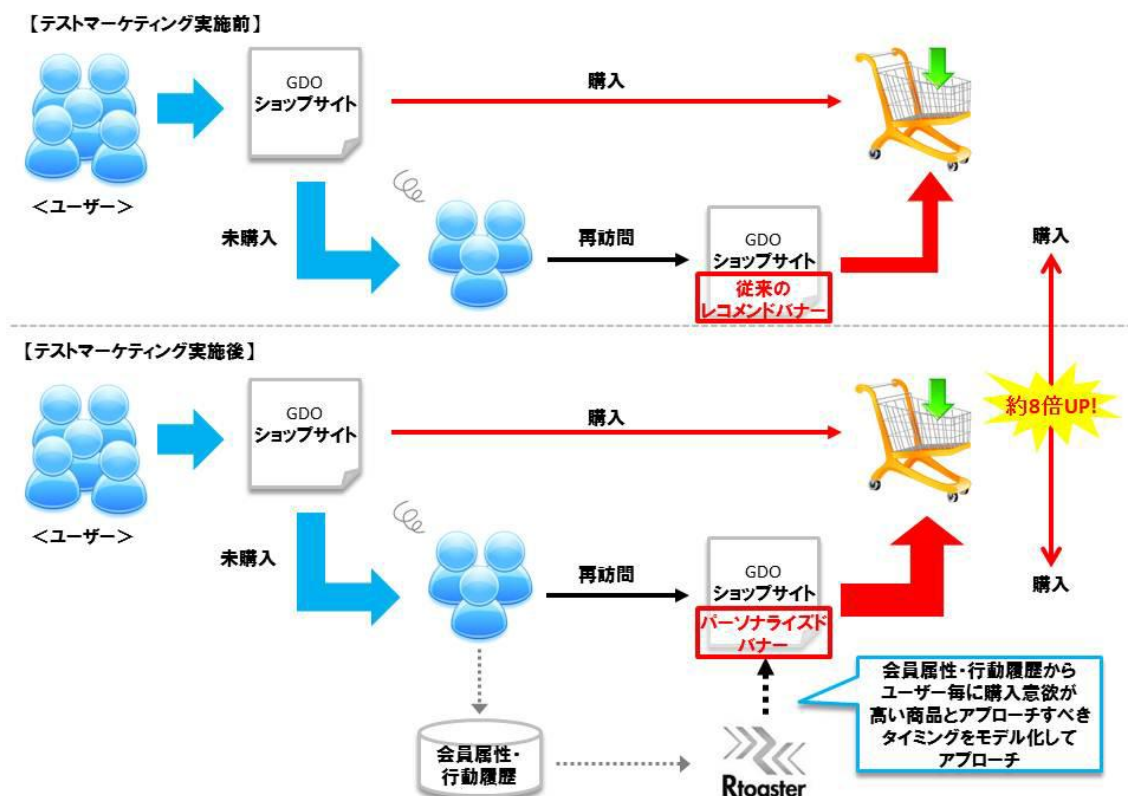
■「Rtoaster Ads」の主な機能

1. ターゲティング広告
2. リターゲティング広告
3. ダイナミック・クリエイティブ広告
4. フリークエンシーコントロール
5. 曜日／時間帯別配信
6. サーチクエリターゲティング広告
7. OS・ブラウザ・キャリア別配信
8. A/B テスト配信
9. レポート機能

■テストマーケティング結果

今回の運用開始にあたり、事前にテストマーケティングを実施いたしました。

その結果では、従来のマーケティング・アプローチと比較して、コンバージョン率で約8倍の高い効果をあげることができました。





株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

GDO は、本サービスの提供により、今後ともゴルファーにとって快適なゴルフライフを提案していくと同時に、ゴルフの楽しさ・素晴らしさをより多くの人々へ伝えてまいります。

【サービス概要】

名称 :Rtoaster Ads(アールトースターアズ)

開始日 :12月20日(木)～

株式会社ブレインパッド <http://www.brainpad.co.jp/>

(東証マザーズ:証券コード 3655)

本社所在地:東京都品川区東五反田 5-2-5 KN 五反田ビル

設立:2004年3月18日

代表者:代表取締役社長 草野 隆史

資本金:326百万円(2012年9月30日現在)

従業員数:122名(2013年1月17日現在)

事業内容:顧客企業のさまざまなデータを利用して成長・革新を支援するビジネスパートナーとして、アナリティクス事業、ASP 関連事業、ソリューション事業を展開しています。「Big data, Big innovation ～次のイノベーションは、ビッグデータから～」をビジョンとし、金融・小売・メーカー・サービスをはじめとする幅広い業種の企業データ活用を強力に支援しています。

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(GDO) <http://www.golfdigest.co.jp/>

(東証マザーズ:証券コード 3319)

本社所在地:東京都港区虎ノ門 3-4-8

設立:2000年5月1日

代表者:代表取締役社長 石坂 信也

資本金:824百万円(2011年12月31日現在)

従業員数:385名(2012年3月31日現在)

事業内容:『リテールビジネス』(ゴルフ新品中古用品販売)、『ゴルフ場ビジネス』(ゴルフ場予約サービス、ゴルフレッスン予約サービス、ゴルフ場向け B2B サービス)、『メディアビジネス』(ゴルフメディア、広告事業・モバイル事業)の3事業を展開。インターネットでゴルフのワンストップ・サービス(見る・買う・行く・楽しむ)を実現。GDO クラブ会員 215万人(2012年11月末)、月間ページビュー数 1億5千万 PV※。東証マザーズ上場(2004年4月)。※過去最高数値

■本プレスリリースに関するお問い合わせ先■

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン PR 事務局 ビルコム株式会社

担当 栗林・原

gdo-bil-only@bil.jp TEL03(5413)2411

■報道関係からのお問い合わせ先■

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

マーケティング部 PR/プロモーションチーム 岩井

pr@gdo.co.jp TEL03(5408)3147