

圧倒的な情報量のデータをAI活用

sideSonarを有効活用するサービス ～uSonar Rating2.0活用事例～

見込み企業に対するデジタルマーケティング、厳選事例・ノウハウ資料

株式会社ランドスケイプ

sideSonarを有効活用するサービス

The screenshot shows the sideSonar web application interface. The main content area displays a table of customer data under the heading '2.0 Rating2.0'. The table includes columns for 'Rating2.0', 'Reset', 'AND', and 'OR'. Below the heading, there is a dropdown menu for '既存客データモデル01' and a '選択' button. The table lists several customer segments with their respective counts and total numbers.

Rating2.0	Reset	AND	OR
既存客データモデル01			選択
CS101 攻めるべき重点客(91~100)_既存01	0件	320件	
CS102 攻めるべき重点客(81~90)_既存01	1件	560件	
CS103 攻めるべき客(71~80)_既存01	6件	842件	
CS104 攻めるべき客(61~70)_既存01	34件	1,286件	
CS105 攻めるべき客(51~60)_既存01	110件	1,922件	
CS106 非重点客(41~50)_既存01	456件	3,661件	
CS107 非重点客(31~40)_既存01	1,148件	5,972件	

「uSonar Rating 2.0」は「sideSonar」と連携することで、以下の機能を提供します。

- ✓ 貴社独自のポテンシャルスコアを算出し、取引見込み度を元に絞り込みが可能です。
- ✓ “企業属性”だけでなく、膨大な数のデータから判定した“Web上での行動属性”を元に、ターゲット企業の抽出を効率化します。
- ✓ Facebook広告やGoogle広告と連携が可能です。

「既存顧客の傾向」からターゲットを選定できる

BtoBマーケティング活動を企画・設計する際に忘れてはならない視点は、「主語が顧客であること」です。

BtoBマーケティングの最終目的が受注であるため、営業マンの活動同様「どう売るか」という視点で活動を考えてしまいがちですが、既存顧客の傾向から考えることが成功のポイントです。

本資料は、圧倒的な情報量のデータをAI活用できる「uSonar Rating2.0」を用いて、ターゲット選定からFacebook広告などでアプローチした成功事例をまとめています。

貴社のマーケティング活動において参考となれば幸いです。

概要

【ITベンダー様】「見込み度リスト」をRating2.0で作成し、**案件化率4.29倍**を実現

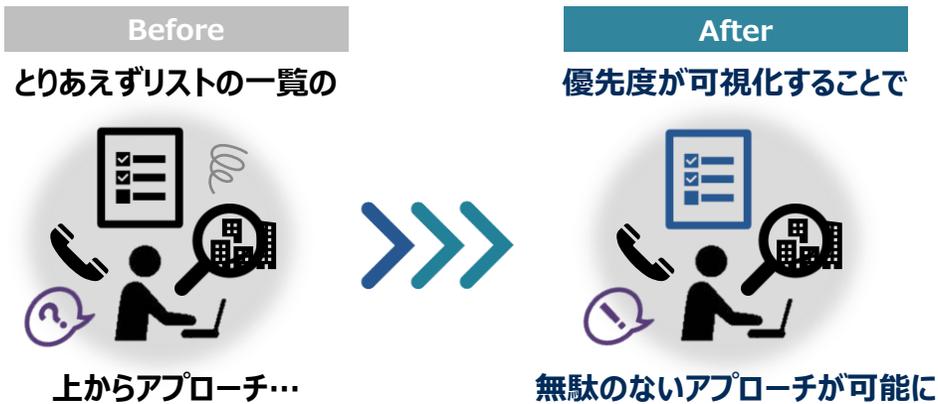
課題

アウトバウンドコール実施時、どの企業から優先してコールすべきか分からず、非効率なアプローチになっていた

解決方法

実際に案件に繋がったデータを教師データとして、Rating2.0により「見込み度リスト」を作成
スコアの高い企業へ優先的にアウトバウンドコールを実施

結果



	ターゲット数	アプローチ数	案件数	案件化率
Before 従来のターゲットリスト	28,833	8,387	144	1.70%
After Rating2.0ターゲットリスト	28,833	6,355	464	7.30%

従来よりも少ないアウトバウンドコール数で、より効率的に案件化に至ることが検証された

成果

- ✓ 案件化率 **4.29倍**
- ✓ スコア90点以上の案件化率 **27.6%**

見込み度スコア別の案件数

スコア	アプローチ数	案件数	%
90点～	721	199	27.6%
80点～	893	100	11.2%
70点～	815	62	7.6%
60点～	877	52	5.9%
50点～	994	23	2.3%
40点～	1,011	15	1.5%
30点～	1,044	13	1.2%
合計	6,355	464	7.3%

概要

【決済代行サービス会社様】 リソースは据え置きのまま、**受注率を従来の2倍以上に向上**

課題

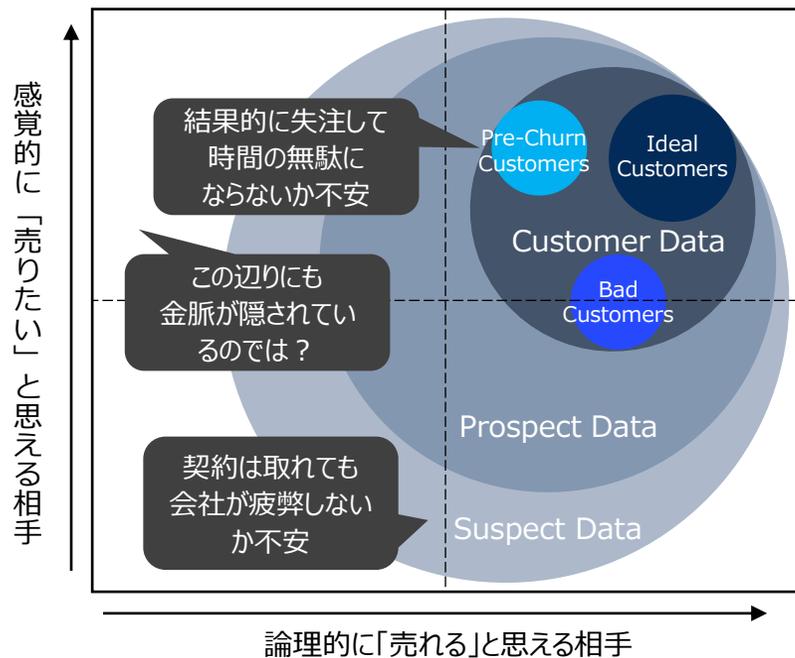
企業へアプローチを行う際の優先順位だてを従来は感覚的に実施していたが、データを活用して論理的に決める方法を検討

解決方法

Rating2.0を活用して、機械学習により論理的に優先順位を付与したリストを作成
そのリストに対して、半年間架電施策を実施

結果

Before | 従来の優先度設計



After | 検証プロセス

成果

- ✓ 従来の **2倍以上**の受注率
- ✓ スコアが上がるにつれて、受注率が最大 **15倍**に

スコア	ターゲット	受注率
90以上	4,157	1.5%
80~89	10,632	0.5%
70~79	11,192	0.3%
60~69	4,019	0.2%

※ご参考：従来の優先度設計

- ・ ターゲット総数は数十万社
- ・ 受注率は約0.1%

概要

【デジタルマーケティング支援会社様】 Rating2.0の活用により、**広告配信の効率化を実現**

課題

ホワイトペーパーを訴求していきたいが、効率的にDL数を増加する方法を模索していた

解決方法

自社サイトへの来訪ユーザーの傾向を教師データとして、Rating2.0により「攻めるべき企業」を特定
 該当の企業に所属するユーザーをセグメント化し、Facebook上での広告配信を実施

結果

- 個々のユーザーにとっての「価値ある情報」を自動選別
- 独自ロジックで「情報」と「企業」とのマッチ度を数値化
- 広告費は据え置き以下で、**ROASの最大化**が可能



成果

- ✓ 広告費は約1/2でDL数が **2倍** に
- ✓ CPAは **約5分の1** に改善

バナーイメージ



概要

【SaaS系 B社様】 CVP：資料ダウンロード

課題

Facebookの通常オーディエンスで配信を行っていたが、配信が長期間になるにつれて反応率が悪化していた。

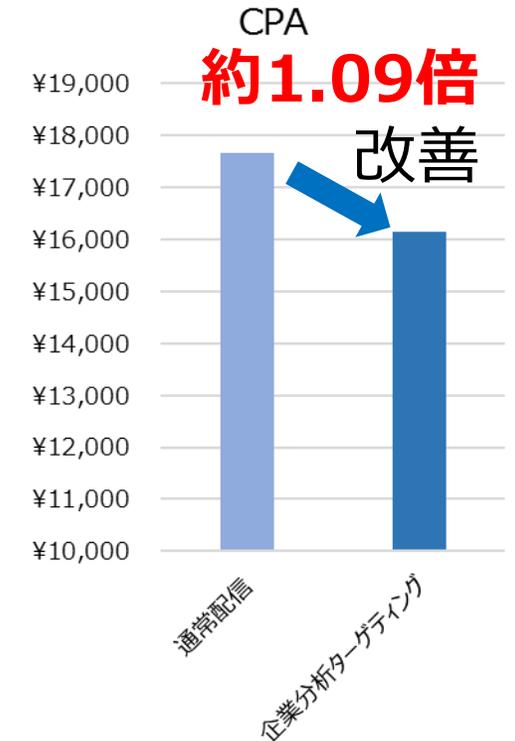
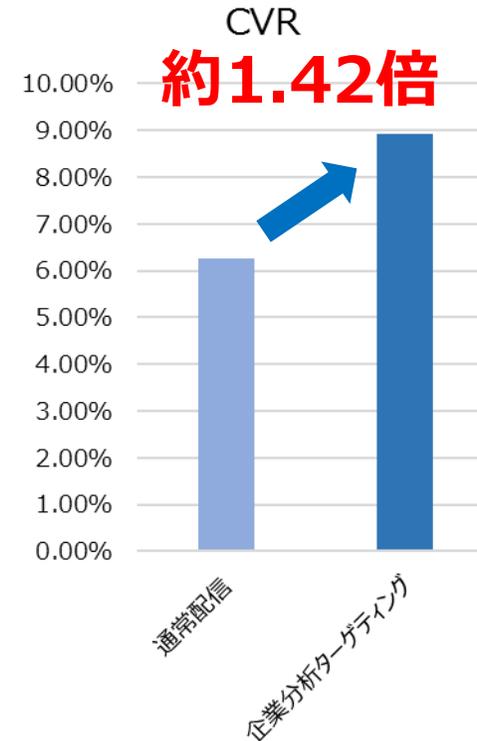
解決方法

既存顧客を教師データとしてRating 2.0のスコアを算出。WEBの行動履歴を加味して、タイムリーに広告配信を行うべき企業を特定。自社サイトへの来訪ユーザーを業種とスコアでセグメントし、Facebook広告配信を実施。

結果

- **CVRは1.42倍、CPAは1.09倍改善。**
- 今攻めるべき企業にのみ配信を行うことで、反応率が改善。
- 毎月、安定的なリード獲得を実現。

	通常配信	企業分析ターゲティング
配信金額	11,050,000	4,330,000
表示回数	1,632,038	465,154
クリック数	10,002	3,007
クリック率	0.61%	0.65%
CPC	1,105	1,440
CV	626	268
CPA	17,652	16,157
CVR	6.26%	8.91%
CPM	6,771	9,309



概要

【コンサル系 D社様】 CVP：資料ダウンロード

課題

Facebook の通常オーディエンスで広告を実施していたが、獲得単価（CPA）が7万円台と高く、改善方法を模索していた。

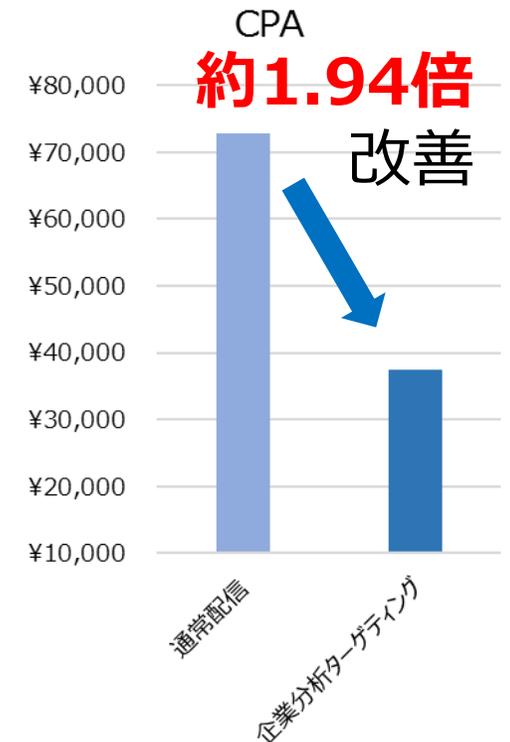
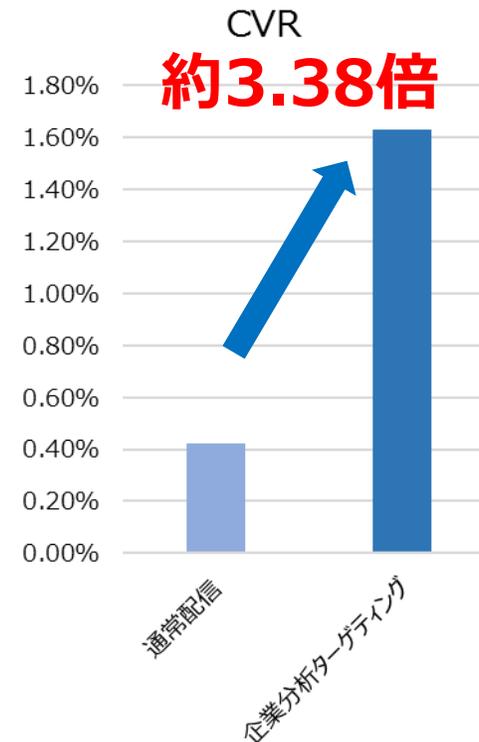
解決方法

既存顧客を教師データとしてRating 2.0のスコアを算出。注力して広告配信を行うべき企業を特定。自社サイトへの来訪ユーザーをスコアでセグメントし、Facebook広告配信を実施。

結果

- **CVRは3.88倍、CPAは1.94倍改善。**
- 業種セグメント、スコア配信ともに通常オーディエンスと比較し、効率的な広告配信を実現。

	通常配信	企業分析ターゲティング
配信金額	1,750,000	1,050,000
表示回数	383,584	161,986
クリック数	5,686	1,716
クリック率	1.48%	1.06%
CPC	308	612
CV	24	28
CPA	72,917	37,500
CVR	0.42%	1.63%
CPM	4,562	6,482



以下内容をご希望の場合は、弊社の営業担当あるいは下記宛先までお問合せ下さい。

- ご利用料金に関する説明
- 画面デモのご依頼
- 広告連携についての詳細

【お問い合わせ先】

株式会社ランドスケイプ SMLグループ リードチーム

03-5388-7010

Mail : marketing@landscape.co.jp

L·A·N·D·S·C·A·P·E

DATABASE MARKETING

株式会社ランドスケイプ
〒163-1415
東京都新宿区西新宿3-20-2
東京オペラシティ15F

TEL : 03-5388-7000
<http://www.landscape.co.jp/>

