

既存顧客と嗜好が類似する新規潜在顧客にリーチする「ソックリターゲティング」広告を開発

ディスカバリーエンジン「デクワス」によるターゲティング広告サービスを提供するサイジニア株式会社（代表取締役 CEO：吉井伸一郎、本社：東京都品川区）は、既存顧客と嗜好が類似する新規潜在顧客を探し出してターゲティングする「ソックリターゲティング」技術を開発しました。Web サイト上の閲覧・購買情報をグラフ理論に基づき解析する当技術は、今年1月に米国で特許を取得しており、RTB(Real Time Bidding)が可能な広告配信プラットフォーム「デクワス .DSP」でのサービス提供を開始します。

これにより、広告を出稿する企業は、自社サイトを訪問したことの無い潜在顧客を探し出し、リターゲティング広告並みの配信精度で広告を配信することができます。その結果、リターゲティング広告以上の配信先を得ることができ、自社サイトにおける購買数や資料請求などの反響数の増加が見込めます。

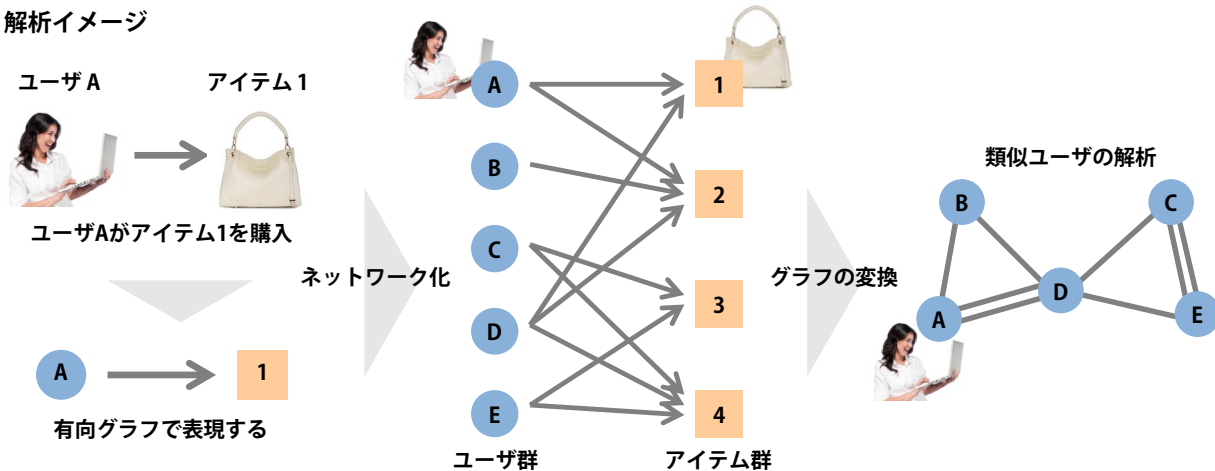
ネット広告は、ポータルサイトで広く配信される純広告から、テキスト情報に基づくテキストマッチ広告、既訪問ユーザへ広告を配信するリターゲティング広告へと発展してきました。なかでもリターゲティング広告は、CTR(クリック率)が高く配信精度が優れているという特徴を備えています。しかしその一方で、一度訪問したユーザのみにリーチすることから配信数が少なく、期待できる効果が限定的という課題がありました。

「ソックリターゲティング」は、大量のユーザ行動履歴の中から、広告主サイトへの既訪問ユーザと嗜好が類似するユーザを潜在的な新規顧客としてターゲティングする新しい技術です。一般的なオーディエンスターゲティングにおいては、自動車の媒体面であれば「自動車好き」などを仮定し、媒体面の情報に基づきターゲティングメニューが用意されます。一方、ソックリターゲティングでは、クッキー同士の類似性に注目して広告主サイトや商品ごとに未訪問の新規ユーザを探し出します。Web 上の行動履歴を、グラフ理論を応用した複雑ネットワーク理論により解析できるこの技術は、米国でも特許を取得したサイジニア独自の解析技術によるものです。

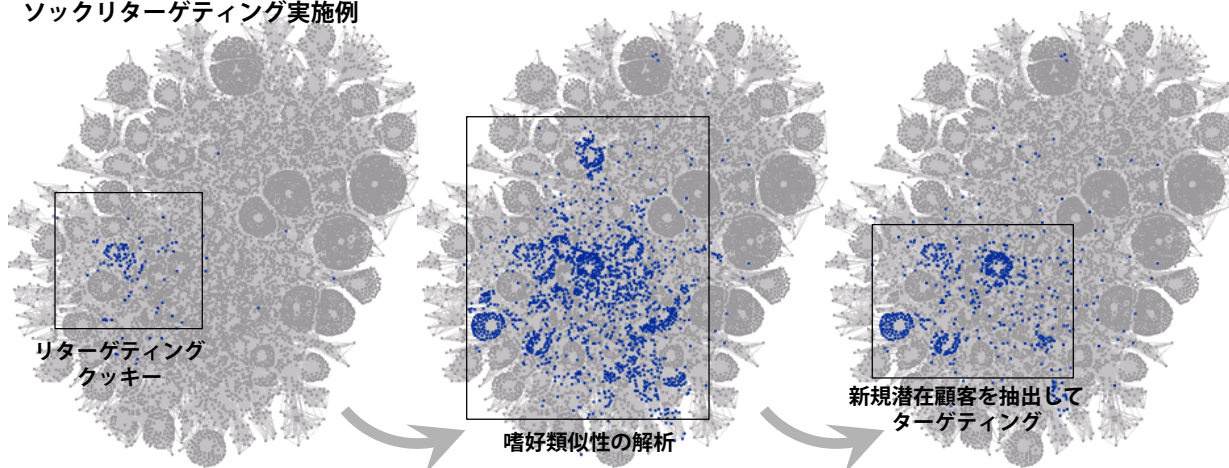
「ソックリターゲティング」は、広告配信プラットフォーム「デクワス .DSP」において提供され、RTB 機能により新規潜在顧客に対してターゲティング配信することが可能です。大手広告主の広告キャンペーンでは、リターゲティング広告と同程度の CTR で広告配信数を2倍にすることができました。すなわち、リターゲティング対象となる既訪問ユーザと同程度のボリュームの新規潜在顧客にリーチできたこととなります。

サイジニアは、今後もユーザが所望する情報の広告による満足度向上と広告主様の売上げの拡大に寄与します。

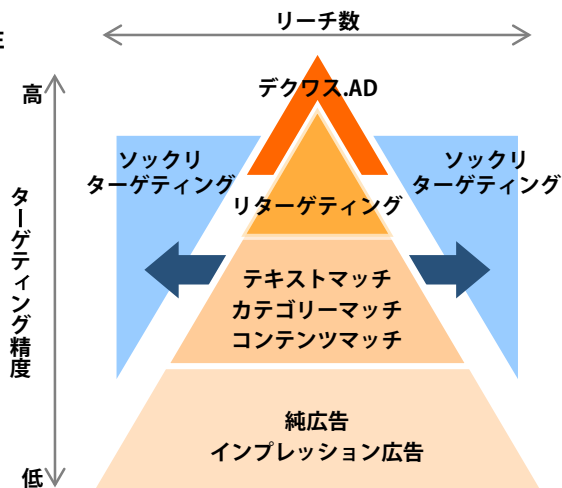
解析イメージ



ソックリターゲットング実施例



ソックリターゲットング商品特性



サイジニア株式会社（英文名：Scigineer Inc.）

代表者 代表取締役 吉井 伸一郎
 設立 2007年4月4日
 所在地 東京都品川区大井一丁目24番2号
 URL <http://www.scigineer.co.jp/>
 事業内容 ディスカバリーエンジン「デクワス」の開発、運営他

本件に関するお問い合わせ / サイジニア株式会社 広報担当 近田

TEL : 03-5743-3147 / 代表

FAX : 03-5743-3148

E-mail : info@scigineer.co.jp