

平成 28 年 8 月 23 日

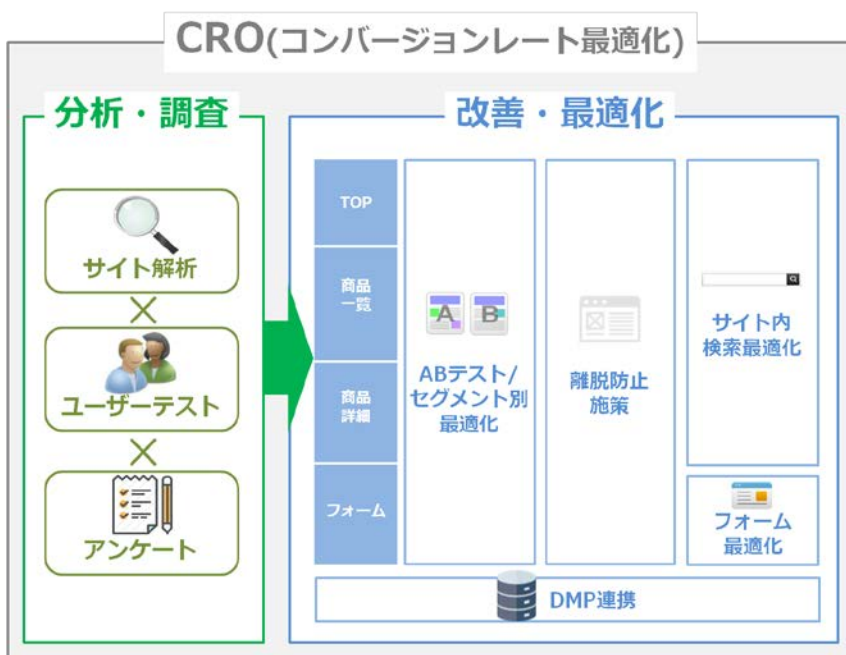
**クロスフィニティ、オプトとデジタルマーケティングの
CRO ソリューションにてウェブでの成果効率を大幅改善
～施策実施数 800 件を突破、コンバージョン改善率 最大 390% / 平均 120%を実現～**

クロスフィニティ株式会社(本社東京都千代田区、代表取締役加藤 毅之、以下クロスフィニティ)は、株式会社オプト(本社東京都千代田区、代表取締役社長 CEO:金澤 大輔、以下オプト) と連携し、CRO(コンバージョンレート最適化)ソリューションの導入を推進し、2016 年上半期時点で施策実施数 800 件を突破、そのコンバージョン改善率(ウェブ上での成果件数)は最大 390%、平均実績で 120% 向上という高い数字を出すことができました。

2013 年頃より、クロスフィニティが日本では他社に先駆けて提案し、現在ではデジタルマーケティングにおける最適化手法として認知されつつある CRO ですが、そのほとんどがシンプルな AB テストやフォーム最適化などの改善施策が主流でした。今回の 800 件の事例のなかには、改善施策立案の前提としてサイト解析はもちろん、アンケート調査やユーザーテスト(※)などを行った事例、ユーザー属性ごとのクリエイティブ製作、離脱防止施策など単体の手法ではなく複数の手法を組み合わせた事例も多くなっており、そうした取り組みも改善率が大幅に向上傾向となった要因となっております。

【概念図】

サイト解析やユーザーテストといった分析の結果を活用し、AB テスト/セグメント別最適化や離脱防止施策へと繋がっていきます。



【実績傾向】

顧客	実行施策	CVR改善率
人材サイト (レスポンス対応)	サイト解析 × ユーザーテスト + LP・TOPページを ABテスト+セグメント別最適化	160%
コスメ系 ECサイト (スマートフォン)	サイト解析 + LP・TOPページを ABテスト+セグメント別最適化 × DMP連携 × 離脱防止施策	210%
不動産系 サイト (スマートフォン)	サイト解析 × ユーザーテスト + サイト全体を ABテスト+セグメント別最適化 × 離脱防止施策	170%

クロスフィニティとオプトでは、今回の実績を元にオウンドメディアにおけるユーザーコミュニケーションに着目し、更なる企業のコンバージョン率の改善を目指して参ります。

※ユーザーテスト…ユーザーにウェブサイトを利用してもらい、ユーザーの行動や発言から、サイトの課題やユーザーの心理状況を把握する調査手法。

【クロスフィニティ株式会社について】

クロスフィニティ株式会社は、SEO、CRO、アフィリエイト広告を提供するデジタルマーケティングカンパニーで、台湾、マレーシア、シンガポールに進出するなど積極的に海外展開も進めております。

※CRO: Conversion Rate Optimization(コンバージョンレート最適化)

【株式会社オプトについて】

オプトは持続的な成長を志す企業に対して

マーケティング×テクノロジーのパートナーとなる「e マーケティングカンパニー」です。

「Action！」を合言葉にオプトと関わるすべての“個客”満足度を最大化させる事でヒトと社会を豊かにします。



PRESS RELEASE

■本件に関するお問い合わせ

クロスフィニティ株式会社 城戸(きど)

TEL 03-5745-3838

E-mail) press@mg.crossfinity.co.jp

URL <https://www.crossfinity.co.jp/info/>

株式会社オプト クリエイティブ戦略部 伊藤

e-mail) tito@opt.ne.jp