

GroupMとヒルズペットはSkaiのAmazon Portfolioを利用し、Amazon Japanでの収益とROASを大幅に改善

課題

ヒルズペット社はAmazonのデジタルセルフ獲得を目標にしました。ところが複数のサブブランドでSOVを拡大し、成長を確認することは難しく時間がかかり、手作業に頼らざるを得ないことが判明しました。ヒルズペット社は、顧客エンゲージメントと市場シェアの増加において、わずかな成長しか見出せませんでした。さらにチームは、日々求められる手作業による最適化に苦労していました。ヒルズペット社のブランドは、複数のサブブランドと数百の製品に対応可能な支援を必要としていました。

解決策

ヒルズペット社は、先見性があり最新のソリューションを活用しているGroupMのEコマース・チームとの連携を強化しました。そして、成果を最大限に引き出し競争優位性を高めるため、Skai社に協力を依頼しました。

GroupMチームはSkai社と緊密に連携し、より良い入札管理の実現に向けてSkai Portfolioの自動入札アルゴリズムによる最適化をとり入れました。アルゴリズムによる入札管理、キーワードの関連性、入札調整、マージン、パフォーマンスの関係への理解を深めた後、チームは複数のキャンペーンで繰り返されるタスクを処理するためにAutomated Actionsを導入しました。このような組み合わせによって個々のキャンペーンのパフォーマンスが向上し、手作業による広告運用の時間が短縮され、チームはクライアントの成長戦略にさらに注力できるようになったのです。

結果

ヒルズペット社のビジネス目標に沿って設定されたSkaiポートフォリオは、運用の効率化と成果向上に貢献しました。Skai社と組んだGroupM社は、ヒルズペット社のSOVを拡大するだけでなく、前年比89%の収益増加、39%のROAS改善を実現することに成功しました。

成果データ

- Amazonでの2020年Q1と2021年Q1の前年対比は以下の通り:
- 収益増加 89%
- ROAS改善 39%
- ↑ インプレッション・シェア改善

お客様の声

- 「Skaiはこのような結果を導いた重要な最適化ツールです。自動入札とルールの自動化により、手動で行っていた広告運用業務の多くが軽減され、よりEC戦略に集中できるようになりました。」
 - GroupM社 エコマース・マネジャー ピーター・マクファーレン氏
- 「Skaiは効果的なツールであるだけでなく、目標達成に向けて次のレベルへ引き上げてくれるパートナーでもあります。」
 - ヒルズペット社 アソシエイト・ディレクター サム・ギャラガー氏

ヒルズペット・ニュートリション社について

75年以上前にペットの栄養を気遣う熱い想いで設立したヒル氏の使命は、人間とペットの特別な関係をより豊かに、より持続させることです。獣医の貢献と適切な栄養はペットの生活を変えることができ、より健康で幸せなペットは、ペットペアレントの生活を変えることができます。ヒル氏は、犬と猫のライフサイエンスに関するニーズを理解した上で、先駆的で画期的な栄養研究に取り組んでいます。ヒルズペット社のプリスクリプション・ダイエット、治療用ペットフード、サイエンス・ダイエットウェルネス・ペットフードは、世界中の獣医やペット専門小売店を通じて販売されています。ヒルズペット社の製品、および栄養哲学の詳細については、HillsPet.com、HillsVet.com、またはFacebook@HillsPetにアクセスしてください。

GroupM社について

GroupM社は、Mindshare、MediaCom、Wavemaker、Essence、m/SIXの各エージェンシー、および成果重視の運用型広告オーディエンス企業であるXaxisを通じて、年間500億ドルを超えるメディア投資を実現する世界有数のメディア投資会社です。GroupMのポートフォリオには、データとテクノロジー（Choreograph）、投資、メディアサービスが含まれ、広告が人々により良く働きかける次の時代のメディアを創るというビジョンに統合されています。すべてのメリットを活かすことでGroupM社は革新し、差別化を図り、クライアントがビジネスを行う場所を問わず持続可能な価値を提供します。groupm.comでGroupMの詳細をご覧ください。