



DIGITAL ATHLETE

デジタルアスリート株式会社

投資顧問業界で成果を出した
6つの成功事例



- 1.日本で審査落ちした商材を海外配信したことで**CV数増加!**
- 2.記事・動画公告のリンク先LPを簡略化することで**審査落ちを抑制!**
- 3.オンラインフェス施策をしたところ、既存配信と比較して**CPA3分の1に!**
- 4.YouTubeリマケの活用で**獲得CVの78%をリマケで補えるように!**
- 5.競合の施策を模倣し出稿を増やすことで**月間CV数を約2倍に!**
- 6.金額訴求を動画冒頭に入れたところ**CPAは7分の1に、CV数は107倍に!**

日本で審査落ちした商材を、 海外展開したことで**大幅にCV獲得!**

□背景

日本ではGoogle広告の媒体ポリシーにより、FXのような差益取引の広告は証券会社以外は広告出稿が禁止に。

□施策

日本で審査抵触していた商材を「台湾」へ配信。

□結果

日本でのパフォーマンスよりも良好な数値で獲得が実現。

記事・動画広告のリンク先LPを簡略化することで**審査落ちを抑制!**

□背景

LPが原因で最大13回の審査落ちが発生していた。

データを取っている中で、記事や動画からLPに来ているユーザーは、既に記事や動画で心が動いている状態であることがわかった。

□施策

記事・動画広告のリンク先LPを簡略化。

□結果

リンク先が原因での不承認がほぼゼロになった。

オンラインフェス施策をしたところ、 既存配信と比較してCPA3分の1に!

□背景

当時、コロナが流行して約半年が経過し、ZOOMなどのオンラインセミナーやオンラインフェスが浸透し始めてきた時期だった。

コンサルティングサービスや自己啓発系サービスなどの企業では、早期からオンラインフェスなどの訴求を行っており、成果を上げていた。

しかし投資系サービスで大々的にオンラインフェスを行っている企業はまだほとんどなかったため、ほぼ確実に成果がでると判断できたため実行。

□施策

オンラインフェスという形をとり差別化を行なった。

□結果

同様の商材と比較してCPAを3分の1程度に削減。

YouTubeリマケの活用で 獲得CVの78%をリマケで補えるように!

□背景

カテゴリーごとに興味関心のあるユーザーを狙い撃ちできるが、一定の予算や期間を超えるとCPAが悪化してしまっていた。

□施策

YouTubeチャンネルと広告アカウントをリンクさせた後に、細かい動画リマケの設定を行った。

□結果

CV数を圧倒的に伸ばすことに成功。
1ヶ月の獲得数のうち、78%をリマケで補えるように。

競合の施策を模倣し出稿を増やすことで 月間CV数を約2倍に！

□背景

差別化を図る競合企業の中には既存にはないアイデアを実行している企業もあった。そのような競合の良質な広告を、資金・技術・人的リソースをかけて模倣することで施策を無効化し抑え込めると考えたため。

□施策

競合の広告を始めたタイミングであえて模倣し、短期間に一気に出稿量を増やした。

□結果

競合を抑え込んだ上に、自社のパフォーマンスを向上。
月間CV数が**既存の約2倍**に。

金額訴求を動画冒頭に入れたところ CPAは7分の1に、CV数は107倍に!

□背景

ディスプレイ広告や検索広告では、LPのファーストビューに金額訴求を入れており、高いCV率を維持していた。

□施策

金額訴求を動画冒頭に入れた。

□結果

CV数・CPAともに大幅な成果拡大をすることに成功した。



DIGITAL ATHLETE

デジタルアスリート株式会社

“すべての挑戦をさらなる高みへ”