

The Vpon logo is displayed in a white, sans-serif font in the top right corner of the image. The background features a person's hands using a laptop with various digital icons overlaid, such as 'COMPUTER', 'SECURITY', 'ONLINE SHOPPING', 'E-MAIL', 'SOCIAL', 'GLOBAL', 'LOCATION', 'SMART PHONE', 'BUSINESS', 'STATION', 'MEDICAL', and 'FACTORY'. A network of orange dots and lines is visible on the right side of the image.

Vpon

【データ活用成功事例】
Citibank クレジットカードプロモーション

背景

背景：近年急速に拡大しているクレジットカード市場において、データ活用はより効果的な顧客アプローチを可能にし、利益向上のカギを握っている



目的：「新規顧客の獲得」と「ビッグデータ活用による急速かつ長期的ビジネス成長」

課題

1

潜在的な ターゲット層の開拓

これまでリテールバンキング（個人向け銀行）は、新規開拓においてクレジットカード利用者や投資に興味を持つ層に注力してきた。しかし、市場にはそれ以外の有望な潜在顧客が多く存在しているにも関わらず、ターゲット特定が困難であった。

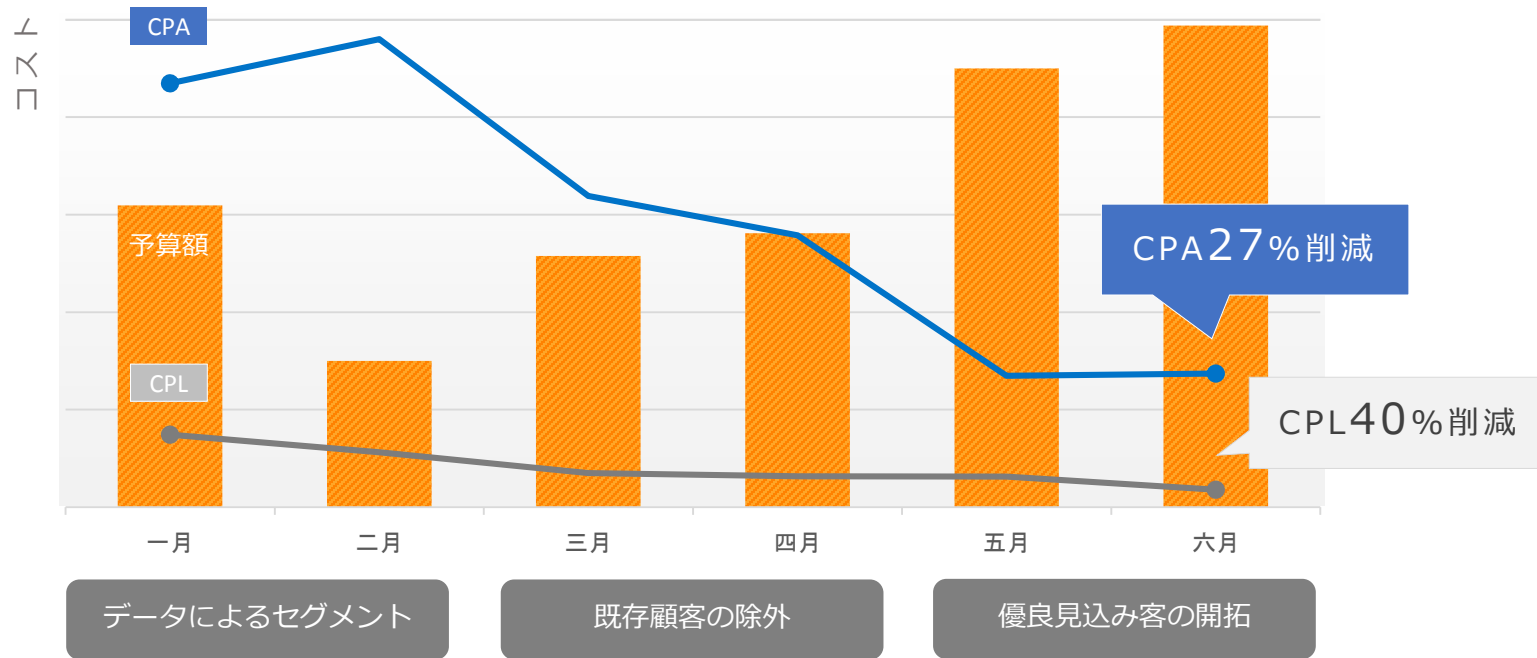
2

既存顧客のニーズ把握

一方、既存顧客のサービス利用継続についても極めて重要であり、既存顧客のプロファイリング分析が必要であった。

効果

「月別マーケティングコスト」



Results

CPL
Lead Marketing Cost
見込み客獲得単価

40%

CPA
Card Marketing Cost
新規顧客獲得単価

69%

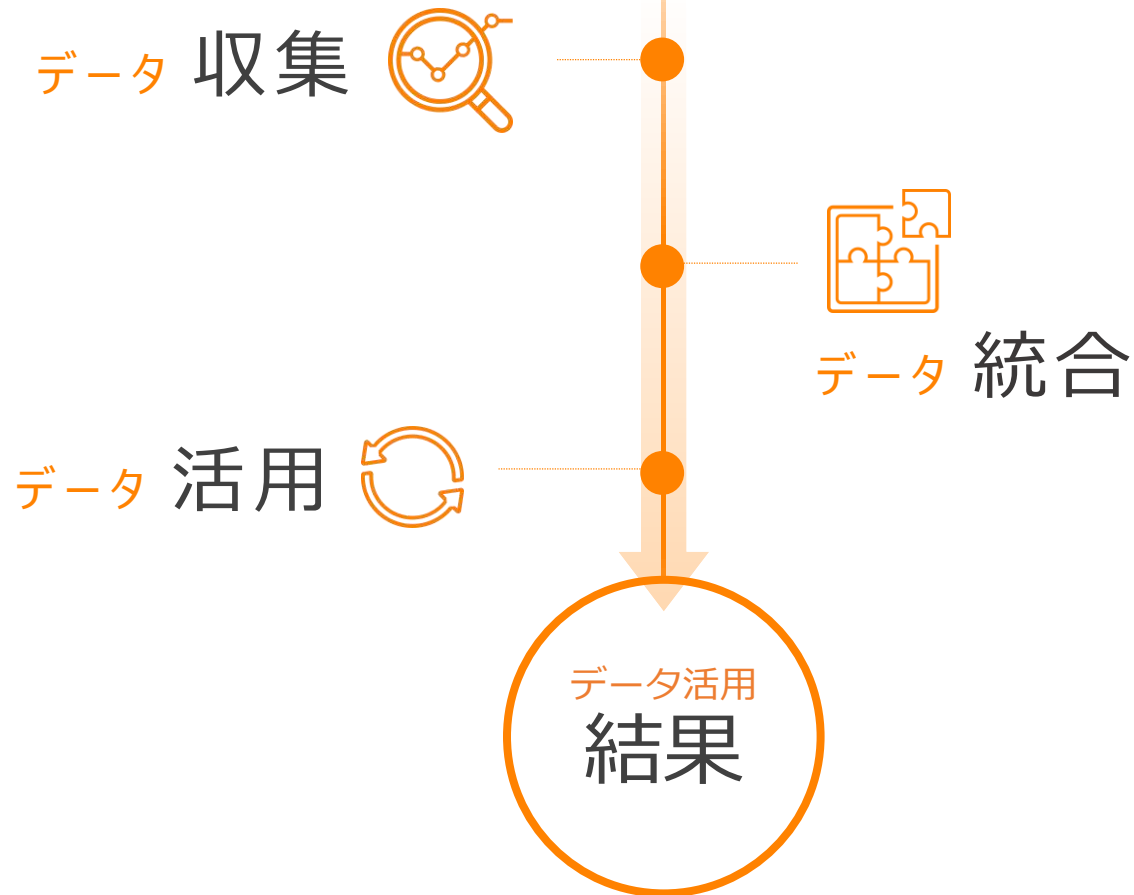
より効果的な
マーケティングを実現

Vponによる取り組み



Vponによる取り組み概要

Vponデータソリューションの活用



データ活用によって、一つ一つのマーケティング施策をよりの確なものへと変え、さらにそのデータや結果を蓄積することで長期的な効果を生み出すことが可能。

Experience

Group11年の
経営実績

Team

30人のデータサイ
エンティスト

Reach

アジア1億
ユニークデバイス

1. データ収集

データ収集

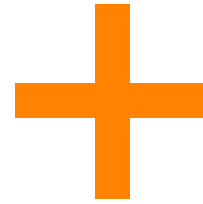
データ統合

データ活用

結果

Citibankデータ

Citibankウェブサイト蓄積データ



Vponデータ

VponDMPで保有しているデータ

ユーザー属性や動向を深く理解し、把握できていなかった顧客のニーズや潜在顧客を発見するために、CitibankのウェブサイトデータとVponデータを収集。後の活用フェーズでは、データによる広告配信は、深いターゲット層に情報を届け、効果を最大化させることが可能です。

1. データ収集

データ収集

Citibankデータ

利用者のプライバシー保護を大切にしながらデータ活用を実現。Citibankの公式ウェブサイトのコンテンツのうち、クレジットカード情報を活用し、顧客のコンバージョン最大化を支援。



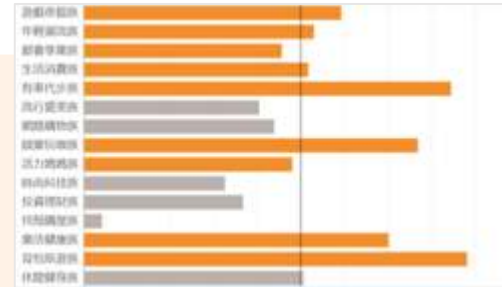
データ統合

データ活用

Vponデータ

Vponのアジアデータでは、デジタルフットプリント（移動データ）やユーザーのインサイトを判明する興味関心や利用アプリの情報を保有。

- デジタルフットプリント
- オーディエンスセグメント
- 利用アプリ情報



2. データ統合/分析

データ収集

データ統合

データ活用

結果



- Vponデータとの統合により、Citibankウェブサイトから取得したデータを分析、**既存顧客の行動/消費パターンを予測**

- データ分析結果を基に、既存顧客の顧客管理情報をアップデート。顧客管理情報が有効なマーケティング資源に。

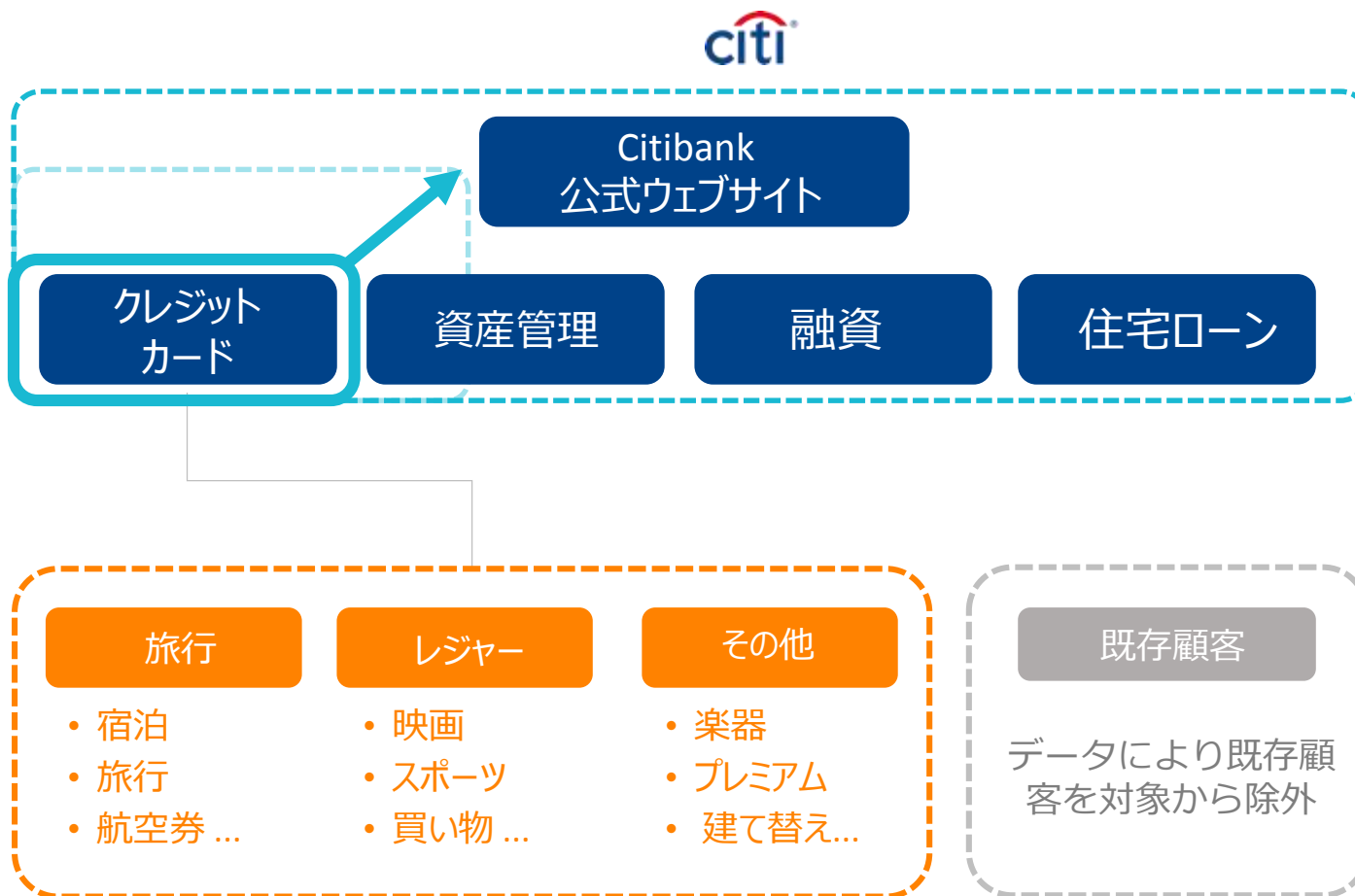
2. データ統合/分析

データ収集

データ統合

データ活用

結果



サイト訪問者 (見込顧客)

それぞれのプロダクトページにコードが設置することにより、サイト訪問者を特定し、新規顧客のターゲットとして選定。

ペルソナ策定

データ分析により、既存顧客の興味/関心を特定し、ペルソナを策定。類似拡張モデルによりデータが蓄積するとより傾向が明確に。

2. データ統合 / 分析

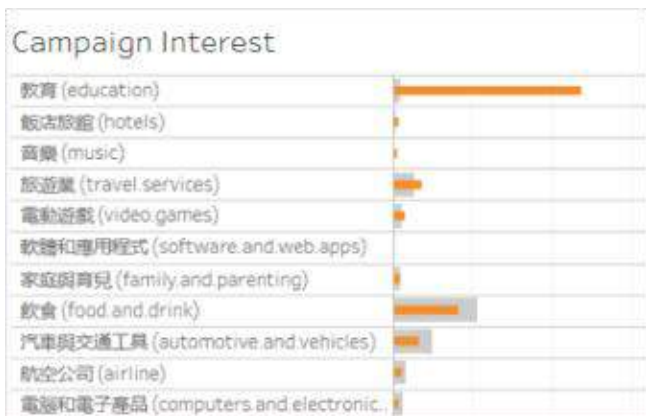
Vpon データ分析ツールによる潜在関心層の特定

データ収集

データ統合

データ活用

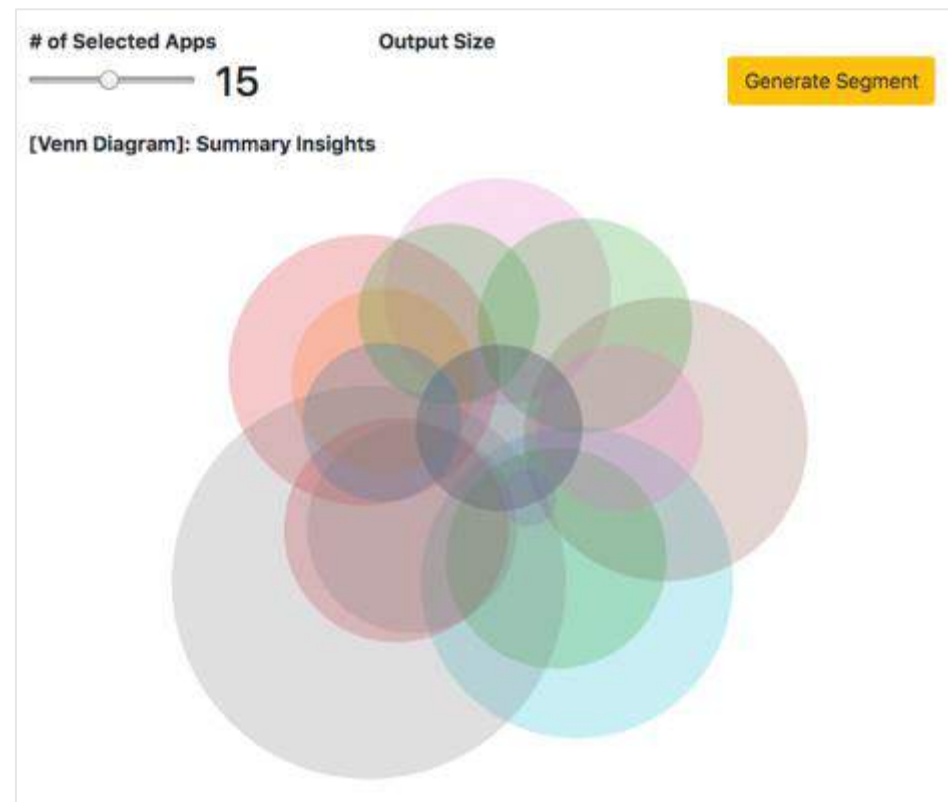
結果



データ分析結果の蓄積による傾向の可視化



利用アプリ情報に基づいた興味関心や属性の分析



広告閲覧者から潜在顧客層を特定

3. データ活用

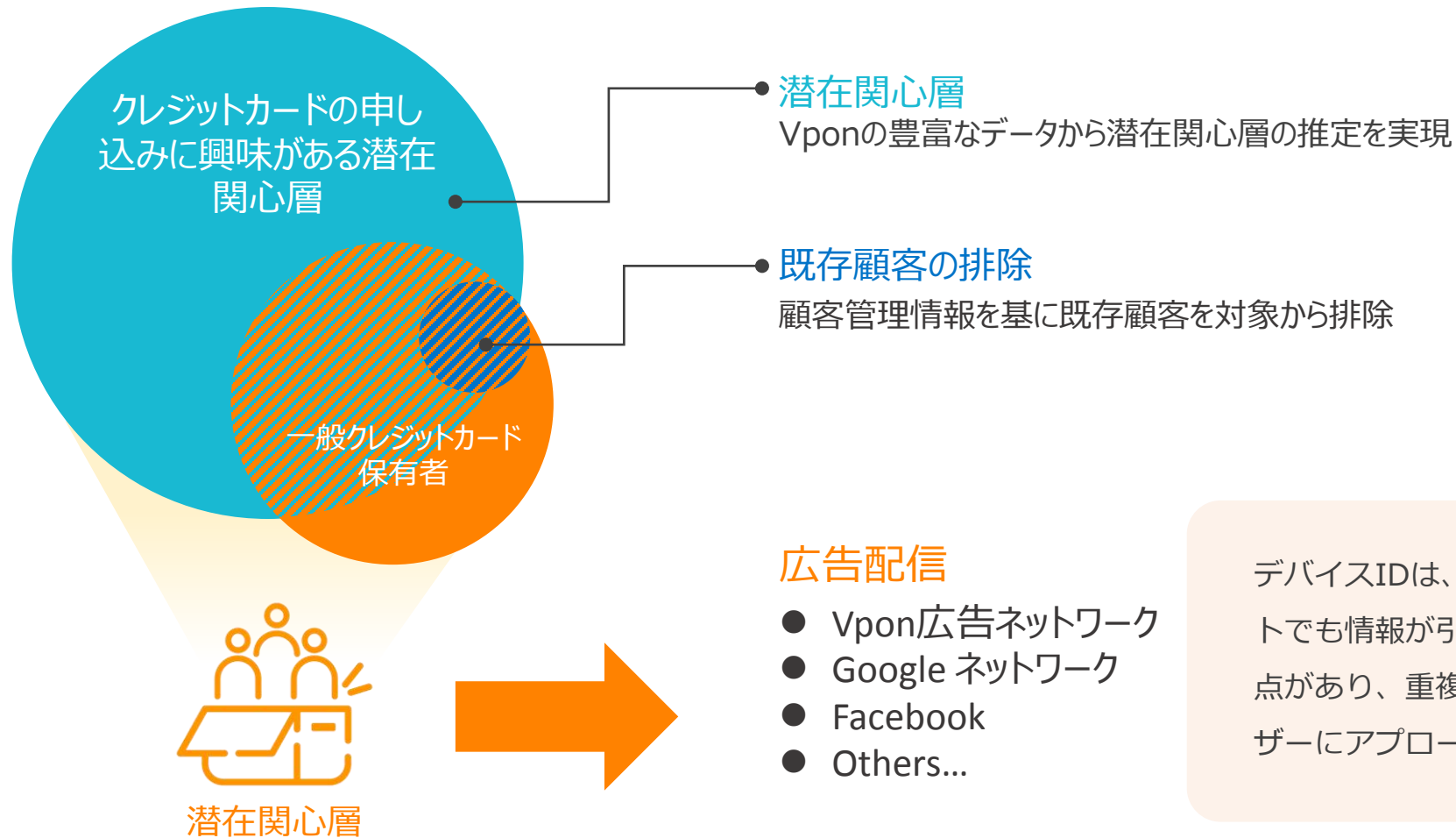
データ統合によって浮かび上がった潜在関心層のターゲット選定

データ収集

データ統合

データ活用

結果



3. データ活用

Vponデータ活用による潜在顧客の策定

データ収集

データ統合

データ活用

結果

バックパッカー&旅行好き

海外旅行好き

ライフスタイル&買物

買い物好き

車移動者

車のドライバー

データにより策定された
ペルソナに対し、それぞ
れの興味/関心に合わ
せた広告配信を実現

4. 結果レポート

データ収集

データ統合

データ活用

結果

次のアクション選定のために、オーディエンス
インサイトレポートを作成。長期継続的な
デジタルマーケティングが可能。

CPL
Lead Cost

40%

結果

CPA
Card Cost

69%

質の良い、より効果的な
マーケティングに

データレポート：オーディエンス属性分析



利用アプリデータ分析



広告閲覧者分析



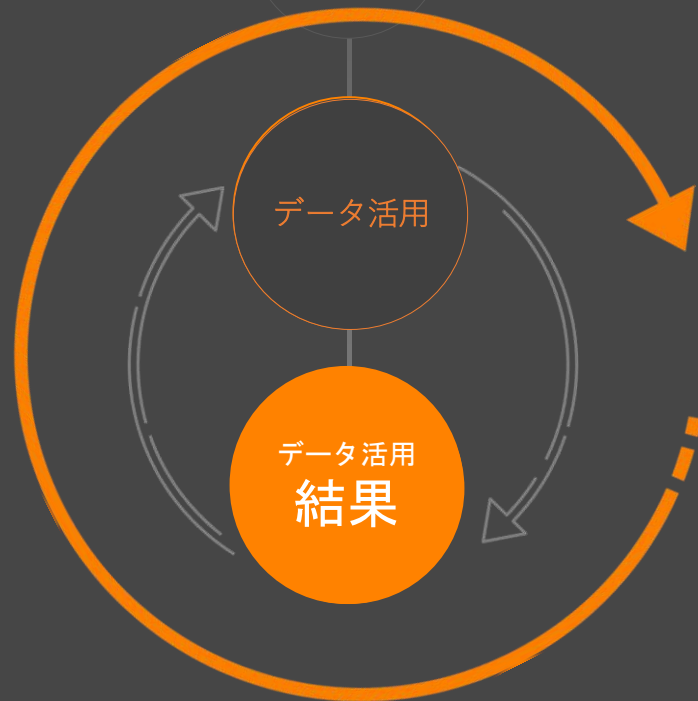
購買行動分析

データ活用によってビジネスは次の境地へ

データの戦略的活用はマーケティング成功とビジネスの長期成長のカギ

データ活用によるビジネス成長

広告ソリューションによるPDCAサイクルの実行



“Vpon保有のデータ”と“顧客が保有するデータ”を共に統合・分析していくことで、顧客のデジタルマーケティングをサポートします。データマーケティングは広告施策と結果を繰り返すことで、今後の事業戦略をより大きく躍進させることが可能です

※全ての取得データは企業コンプライアンスに則り、安全に管理されています

データ活用によるビジネス成長

広告ソリューションによるPDCAサイクルの実行

【データ収集】

長期事業戦略のカギを握る データマーケティング

サイトへタグを設置することなどによるCitibankのデータとVponの保有するアジアデータを利用することでユーザーの特性を明らかにしていきます

【データ統合/分析】

オーディエンス・インサイトレポート

既存顧客データやVponのデータチームによるユーザー特性の詳細分析によって、Citibank利用者の属性/動向把握を可能にし、次なるターゲットを明確にします

【データ活用】

最適なターゲットへアプローチ

狙いたい潜在顧客層に的確にアプローチ。それぞれのペルソナに対して最適な広告ネットワークで配信可能です。

The logo for Vpon, featuring the word "Vpon" in a white, sans-serif font. The background of the entire slide is a warm orange color with a faint, abstract pattern of white lines and dots, resembling a network or data visualization. The text is centered horizontally and vertically on the slide.

旅行者データでインバウンドに革新を

E-mail : sales.jp@vpon.com

TEL 東京 : 03-6361-0252

TEL 大阪 : 090-6754-2296