



AO.COM、アフィリエイトチャンネルの拡大で効果的に売上増を実現

リテール業者のAO.COMが目指したのは、一年間を通して成長を継続させること、そして多面的なパフォーマンスマーケティング戦略を駆使することでした。同社は、新設のオーディオビジュアル(AV)部門が全体に占める売上比率を向上する、12月の売上を対前年成長率の平均以上に増やす、社内連携を生かして大胆なパートナーシップやプロモーションを試行する、などの目標を掲げました。

ユーロ2016と同時にキックオフ

2016年の夏季期間中、AOはUEFAユーロ2016・サッカー欧州選手権大会と絡めて、特にサッカーファンをターゲットとするテレビのセールスキャンペーンを展開しました。AOはセールスメッセージの発信頻度を上げ、AO自身が主催するパブリックビューイングが開催される地域向けに位置情報を利用したバウチャーコードを配信しました。そして、アフィリエイトがタイミングよく、あらゆるチャンネルと連携しながら、ユーロ2016と関連性の高いセールスを展開するように手配しました。また、オンラインとオフラインの両方で無料の翌日配送を提供しました。

- **年間目標を半年で達成**

年間売上目標を6月に達成

- **目標の2倍に到達**

12月までで年間売上目標の2倍を達成

こうしたAOの努力は、オーディオビジュアル部門の年間売上目標が2016年6月に早々と達成されるという結果に結び付き、12月には当初の目標の2倍以上に達しました。



年末シーズンの売上を拡大



12月はギフト需要が高まる大切な時期です。AOは、この期間に売上を伸ばすことに焦点を当て、秋の終わりがち頃に準備を開始しました。同社はアフィリエイトサイトに「ギフトガイド」を掲載するよう手配して、ブラックフライデー以降の売上を大幅に増加させました。これを実現するにあたって、AOは主要パートナーとの関係を生かし、早めにアフィリエイト広告のプレースメントを予約する必要性がありました。商品チームと協力しあい、クリスマスプレゼントとして人気のギフトは何かを予測することで、最も関連性の高い商品をプッシュしました。

これにより、アフィリエイトチャンネル経由の売上は、AOが目標として掲げた2015年12月対2016年12月の成長率を大幅に上回り、AO全体の業績も通年目標の2倍近くに達しました。

「PARTNERIZEの導入で、弊社のアフィリエイトチームは
2016年の目標を上回ることができました」

AO.com UKアフィリエイトマネージャー Edith Batchelor氏

主要パートナーシップを有効活用



さらに、AOはリテールにおける成長の基盤を固めるために新たなパートナーシップ作りに着手しました。たとえば、Intudigitalに働きかけ、AOをライフスタイル部門のリテール業者に位置付けてもらいました。一方、AOはPARTNERIZEの協力のもと、創造力を生かしたキャンペーンを展開しました。たとえば、ショッピングが盛んな週末に、Intudigitalの店内Wi-Fiサービスのスポンサーとなる手法を実施しました。このパートナーシップが、トラフィックと収益の増加に著しく貢献しました。アフィリエイト広告そのものも非常に効果的で、CTRは業界平均を大きく上回る実績を残しました。



クリエイティブ管理

クリエイティブの効果的な利用がCTRと売上の増大に結び付きました。

PARTNERIZEについて

PARTNERIZEは世界の先進企業の売上成長に大きく貢献する、強力なパートナーとの関係構築をお手伝いいたします。PARTNERIZEのパートナーマネジメントプラットフォームは、マーケティングプログラムの作成から管理・分析・人工知能を用いた将来の成果予測までを網羅するSaaSベースのプラットフォームです。数百もの世界的企業がPARTNERIZEのリアルタイムテクノロジーを活用し、世界の214の国と地域に渡って60億ドル以上のアフィリエイトプログラムを展開しています。