

2023年10月5日

株式会社ロイヤリティ マーケティング

Ponta Ads の連携先に「LINE 公式アカウント」を新たにラインアップ 広告主企業の保有する LINE 公式アカウント上で Ponta のリアル購買データを活用したターゲティング配信が可能に

共通ポイントサービス「Ponta（ポインタ）」を運営する株式会社ロイヤリティ マーケティング（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：長谷川 剛、以下「LM」）は、2023年10月、マーケティングサービス「Ponta Ads」において、新たに LINE ヤフー株式会社が提供する「LINE 公式アカウント」との連携を開始いたします。



「Ponta Ads」は、共通ポイントサービス「Ponta」の会員のオフラインでの日常的な購買データなどを活用し、会員に対してデジタル広告を配信、分析する企業向けのマーケティングサービスです。

このたび、「Ponta Ads」内で提供する「Ponta コネクティッドメディア」に、新たに「LINE 公式アカウント」を追加しました。広告主企業が保有する LINE 公式アカウントの友だちに対して、Ponta のリアル購買データやデモグラフィックデータなどを活用したターゲティングメッセージ配信が可能となります。企業は訴求したい対象を細かくセグメントして情報を届けることで配信を効率化し、施策効果の向上を図ることができます。また、他のコネクティッドメディア同様、メッセージ配信対象者に対する購買行動の分析サービスをご利用いただけます。

LM は、本サービスの提供および1億人超の Ponta 会員のデータ分析を通じて、企業のマーケティングにおける課題解決を目指し、今後もマーケティング支援の強化を図ってまいります。

※本サービスは、Ponta 会員規約および個人情報保護法、その他の法令・ガイドラインに則り、データ分析を行っています

Ponta Ads～LINE 公式アカウント上でのターゲティング～ 紹介ページ

https://biz.loyalty.co.jp/column/line_oa/

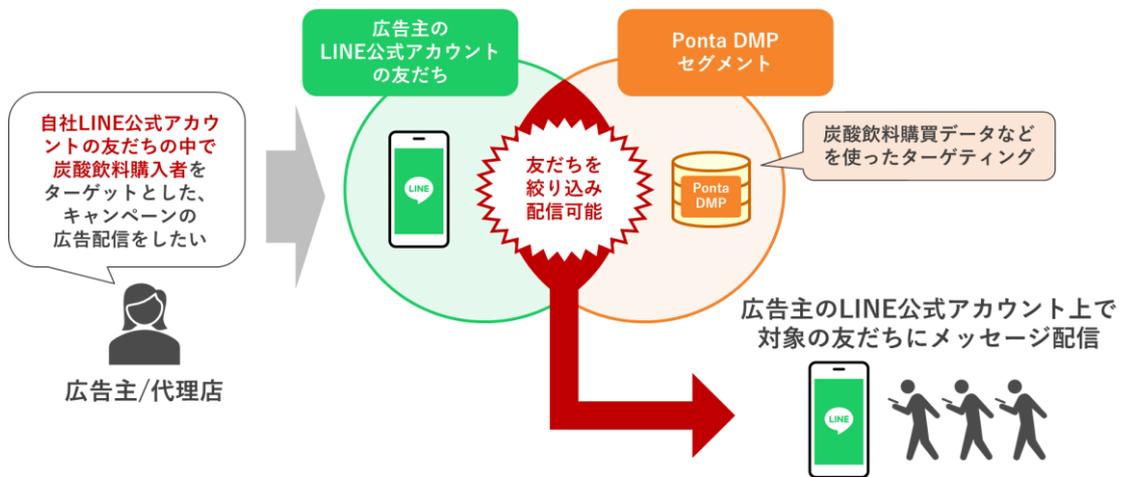
Ponta Ads～LINE 公式アカウント上でのターゲティング～ 特長

1. 高精度ターゲティングによる配信の効率化

Ponta 会員のリアル購買データ、デモグラフィックデータ、ライフスタイルデータなどの豊富なファクトデータを活用し、LINE 公式アカウントにおいて高い精度でターゲットを捉えることが可能です。

広告主企業は自社 LINE 公式アカウントの友だちを、LINE 公式アカウントで提供されている絞り込み条件に加えて、購買行動などを基にセグメントすることが可能となり、より細かなメッセージの出し分けができるようになります。これにより、個々の施策の効率性を高め、削減したコストを、自社 LINE 公式アカウントの友だちに対する新たなコミュニケーション施策に充てることなどを検討できるようになります。国内最大規模のコミュニケーションアプリである LINE の特性を生かし、自社 LINE 公式アカウントの友だちに対する密度の高い One to One のコミュニケーションをサポートいたします。

Ponta会員の購買関連情報やデモグラフィック情報を基に
LINE公式アカウントでメッセージ配信する友だちの絞り込みが可能



幅広いセグメントをターゲティングに利用可能

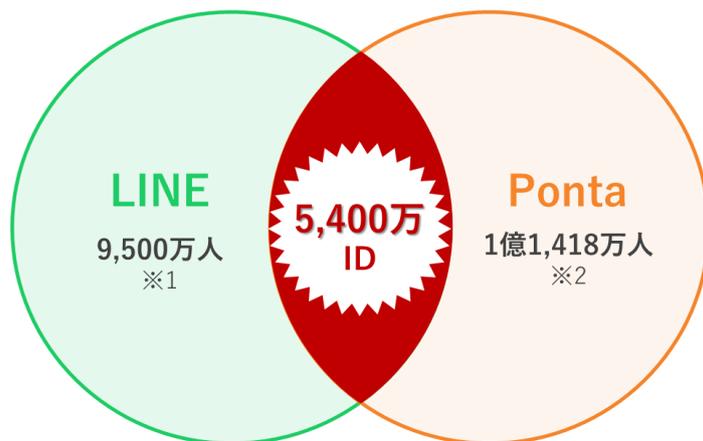
Pontaカード利用履歴		基本属性データ		ライフスタイルデータ	
Pontaポイントデータ	購買データ	登録情報	ASKデータ	推定ペルソナ	PERSONA+
<ul style="list-style-type: none"> ・利用日時 ・利用回数 ・利用金額 ・保有ポイント ・利用提携社 ・利用エリア 	<ul style="list-style-type: none"> ・食品/飲料 ・日雑品 ・一般医薬品 ・書籍 ・化粧品 ・ECモール 	<ul style="list-style-type: none"> ・性別 ・年齢 ・誕生日 ・居住地 ・配偶者 ・職業 ・会員種別 	<ul style="list-style-type: none"> ・居住形態 ・年収 ・興味関心 ・車所有 ・ライフイベント ・金融 ・子ども有無 ・同居家族 	<ul style="list-style-type: none"> ・職業×年齢 ・生活様式 ・店舗利用時間帯 ・利用飲食ジャンル ・旅行利用 ・日常消費金額 	<ul style="list-style-type: none"> ・会員ペルソナ ・価値観 ・ライフスタイル ・消費タイプ

※LM が、広告主企業が設定するターゲット層をお伺いし、個人を特定できない状態の Ponta データを利用して、メッセージ配信できるように支援します

2. 国内最大級の配信ボリューム

Ponta Ads が従来提供する LINE 広告に対応したターゲティング配信サービスで連携している LINE の約 5,400 万 ID をベースに、LINE 公式アカウントにおいて精緻なターゲティングが可能です。そのためマッチ率が高く、十分な配信対象数を確保できます。

LINEとの連携ID数は**5,400万ID** 3rd Party Data連携として十分なボリュームを確保



※1 LINE社調べLINEアプリ 月間アクティブユーザー 2023年6月末時点

※2 2023年8月末時点、Ponta会員数

※LINE 広告上で Ponta データによるターゲティングが可能な最大配信ボリュームは約 5,400 万 ID です (LM 調べ、2023 年 8 月時点)

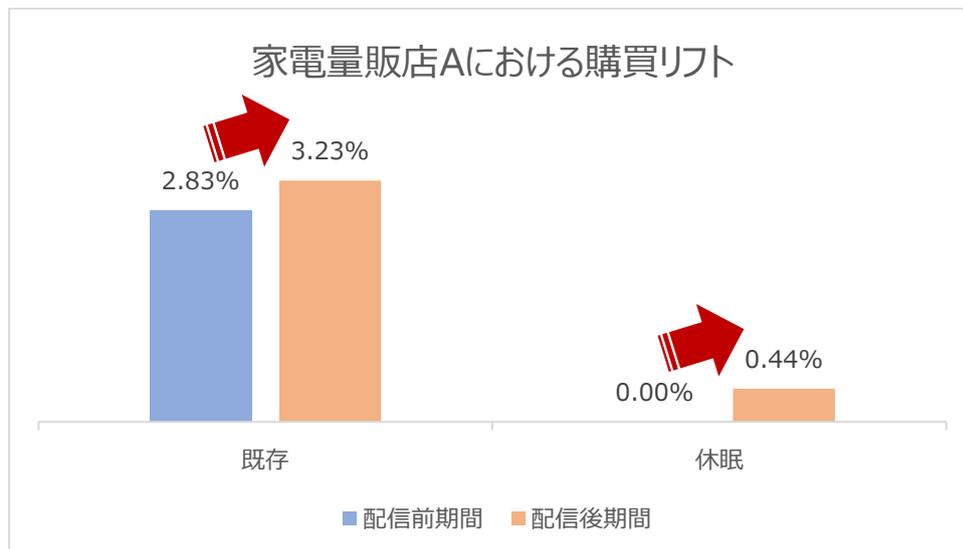
※LINE 公式アカウント上で Ponta データによるターゲティングが可能な最大配信ボリュームは、配信先となる広告主企業の LINE 公式アカウントの友だちと Ponta データがマッチした ID 数となります

Ponta データターゲティングによるメッセージ配信および分析事例

Ponta 提携社の家電量販店 A で実施したキャンペーンにて、Ponta データを用いた LINE 公式アカウントからのメッセージ配信および購買分析を実施しました。Ponta データで、家電量販店 A の既存顧客と休眠顧客を抽出し、それぞれに LINE 公式アカウントのメッセージにて、Ponta ポイントアップキャンペーンの訴求を行いました。

配信後と配信前の家電量販店 A における購買率を比較したところ、既存顧客、休眠顧客ともにリフトが見られる結果となりました。本事例の他、購買対象を特定のブランド等に絞って集計することも可能となっております。

配信媒体 : Ponta LINE 公式アカウント メッセージ配信
配信内容 : Ponta 提携社 (家電量販店 A) におけるポイントアップキャンペーン訴求
配信対象者 : ①家電量販店 A の既存顧客 ②家電量販店 A の休眠顧客
購買集計対象 : ①②のうち配信前後期間中の家電量販店 A における購買者



※配信前、配信後期間はそれぞれ同曜日同日数を設定し集計

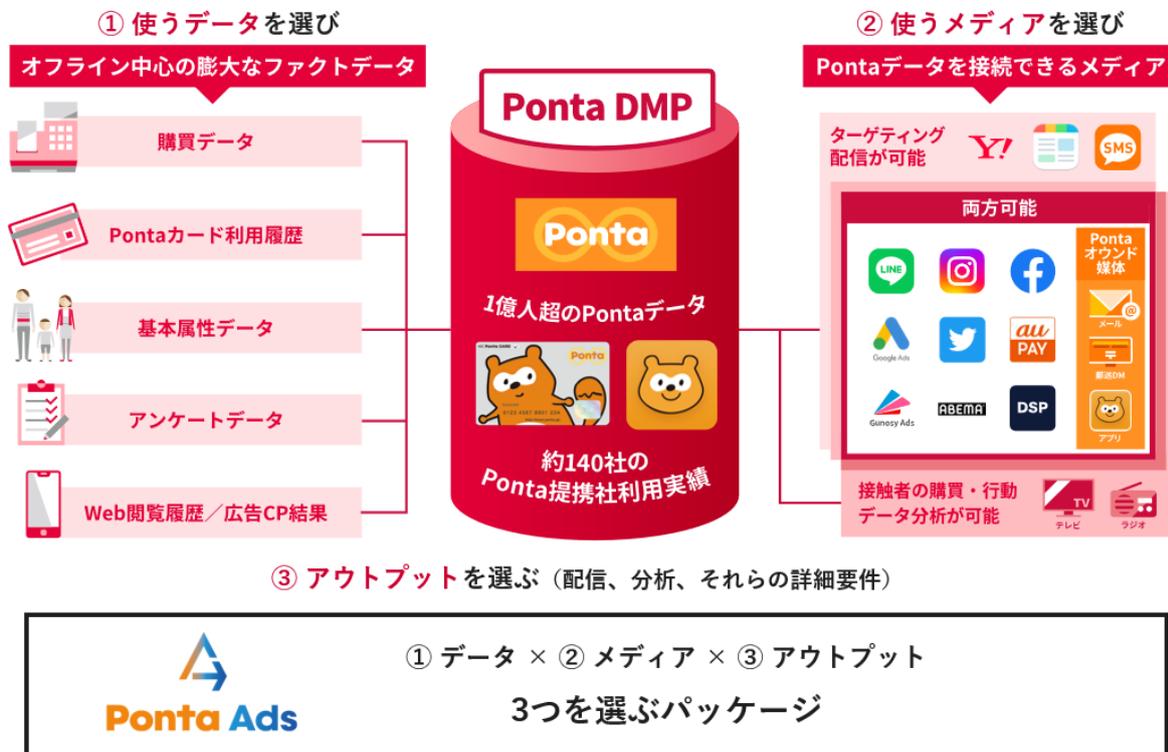
※LM 調べ

<参考>

■Ponta Adsとは (<https://biz.loyalty.co.jp/ponta-ads/>)

共通ポイントサービス「Ponta」の1億1,418万人（2023年8月末時点）の会員基盤をベースに、多量なデータを活用して企業のマーケティングを支援するサービス。Facebook・Instagram・YouTube 広告・Google ディスプレイ ネットワーク・LINE・Twitter へのターゲティング広告配信から、広告接触者のうち実際に店舗での購買に至った人数や購入金額などを算出するリアル購買分析まで、マーケティングのPDCAを回せる仕組みを提供しています。また、リアル購買分析においては、デジタルメディアに限らずマスメディアであるテレビ・ラジオに出稿した広告においても、計測が可能となっています。

Ponta Adsでは、これらのソリューションをパッケージ化し、①活用するデータを選ぶ、②アプローチするメディアを選ぶ、③アウトプットを選ぶ、の形でサービスを構築しています。



■LINE 公式アカウントについて

「LINE」のトーク画面から、店舗や企業のアカウントの友だちになったユーザーに対して、メッセージを届けることができます。「圧倒的なリーチ力」と、コミュニケーションアプリの特徴を活かした「One to One コミュニケーション」により、効率良くユーザーとの深いつながりを実現することが可能です。

以上