

2018年6月28日

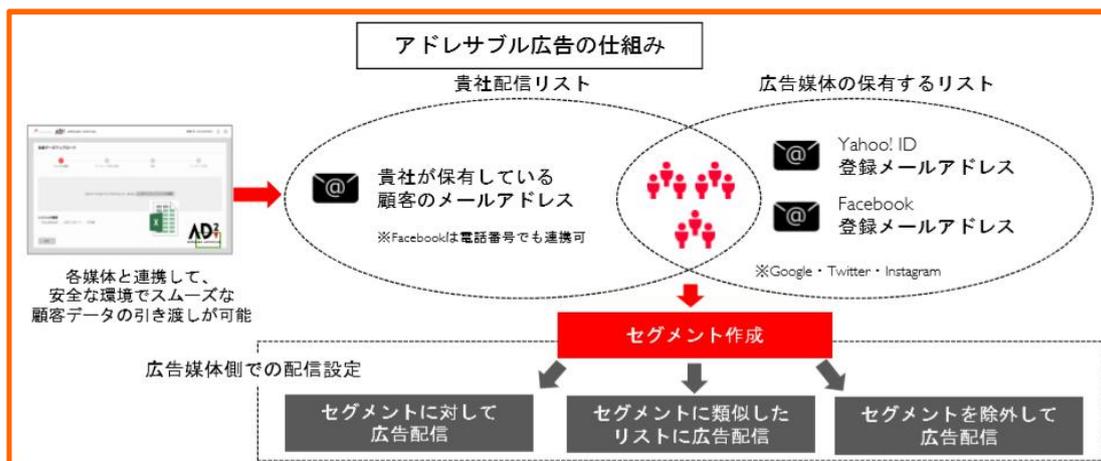
株式会社 LIFULL Marketing Partners

～不動産業界向けの新たな集客支援を開始～

アドレスブル広告連携ツール「AD2（アドツー）」の取り扱い開始

～ 顧客データを活用した広告配信により、精度の高いアプローチが可能に ～

不動産周辺業界を中心としたWebマーケティング事業を行う、株式会社 LIFULL Marketing Partners（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山田 貴士）は、2018年6月28日より、シナジーマーケティング株式会社が開発したアドレスブル広告連携ツール「AD2（アドツー）」の取り扱いを開始いたしました。主に不動産業界を対象とした「AD2（アドツー）」販売代理店として、新たな広告手法による集客支援を進めてまいります。



URL : <https://www.addressable.jp/>

アドレスブル広告とは、企業が持つ顧客リストや成約履歴などの CRM データを活用し、ユーザーを明確化して配信を行う新しい広告手法です。より詳細なターゲティングを行うことによって見込み客へのピンポイントな訴求が可能になり、効率の良いWebマーケティングを実現します。

不動産業界では、生活に対する価値観やライフスタイルの変化をうけ、消費者ニーズの多様化が進んでいます。また、不動産投資や注文住宅など、顧客単価の高い商材に関しては、資料請求後の細やかなフォローが成約確度を左右する重要なファクターとなります。株式会社 LIFULL Marketing Partners では、業界に適した効率的な顧客獲得方法として、消費者一人ひとりのニーズにマッチした広告配信を可能にするアドレスブル広告に着目し、日本国内で提供されている唯一のアドレスブル広告に特化した連携ツールである「AD2（アドツー）」の取り扱いを決定いたしました。

不動産業界でのアドレスブル広告を活用した新しい広告配信手法の啓蒙とともに、同業界のWebマーケティングを強力的に支援してまいります。

■「AD2（アドツー）」の活用例

「AD2（アドツー）」の導入により、広告媒体の情報に加え、顧客の連絡先情報や、成約者プロフィールなど、広告主が保有するあらゆる情報をベースに、不動産に関心の高い層に配信ターゲットを絞り込むことが可能になります。

(1) 見込み客のニーズに合わせて広告をカスタマイズ

過去の物件来場者に対しては新規物件への来場促進、セミナー来場者には新しいセミナーへの来場促進というように、個々のニーズを分類しそれぞれに適した内容の広告を配信することで、フォローの精度を高めます。

(2) 成約者データを活用した類似ユーザーへの広告配信

成約者プロフィールなどを元に、購入目的や志向性で顧客ペルソナを分類。注文住宅や分譲戸建て、分譲マンションの場合、「一次取得層」「買い替え層」「二世帯需要」というように、それぞれの属性でリストを作成。Web上で類似した行動特性を持つユーザーを発見し広告を配信します。

■アドレスブル広告連携ツール「AD2（アドツー）」について

<https://www.addressable.jp/>

■シナジーマーケティング株式会社について

企業とお客様をつなぐNO.1のコミュニケーションプラットフォームを目指し、CRM領域におけるクラウドサービス事業およびエージェント事業などを行っています。

URL: <https://www.synergy-marketing.co.jp/>

【会社概要】

◆株式会社 LIFULL Marketing Partners

代表取締役社長： 山田 貴士

本社所在地： 東京都千代田区麴町 1-3 ニッセイ半蔵門ビル 5階

ホームページ： <http://lifull-mp.co.jp/>

設立： 2005年10月

資本金： 3,250万円

社員数： 165名(グループ全体 4月末時点)

事業内容： インターネット・マーケティング コンサルティング

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 LIFULL Marketing Partners

担当： AD2 担当（福田・日置）

TEL： 03-6825-8575（代表） FAX： 03-6825-8578

E-mail： ad2@lifull-mp.co.jp