

NEWS RELEASE



報道関係者各位

2019年2月28日
株式会社ブレインパッド

ブレインパッド、楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2018 受賞の花材通販 はなどんやアソシエに「Rtoaster」を導入、新規会員登録率 10%、購入単価 8%アップに貢献 － 多様化するお客様に寄り添ったパーソナライズを実現 －

株式会社ブレインパッドは、楽天市場ショップ・オブ・ザ・イヤー2018 受賞 (*1) の花材通販「はなどんやアソシエ」を運営する株式会社自由が丘フラワーズに、レコメンドエンジン搭載プライベートDMP (*2) 「Rtoaster (アールトースター)」を導入し、新規会員登録数 10%、購入単価 8%アップに貢献したことを発表いたします。

株式会社自由が丘フラワーズは 2000 年に「はなどんや.com」をオープンし、業界に先駆けて生花や造花をはじめ花材全般のインターネット販売を行ってきました。現在「はなどんやアソシエ」の取扱商品は 143,000 点 (2018 年 12 月時点) を超え、花材のオンライン販売でトップクラスの会員規模・商品点数を有します。

「はなどんやアソシエ」には、EC パッケージに付随していたレコメンド機能だけでは、幅広いお客様のニーズに的確に応えることが難しいという課題意識があり、パーソナライズをさらに高度化し、お客様に寄り添ったサイトの実現のために自社 EC サイトに「Rtoaster」が導入されました。

これにより、地域の生花店やフラワー教室などの業務用から個人のギフト需要まで、多様なニーズに応じたパーソナライズを実現し、新規会員登録率 10%、購入単価 8%向上を実現いたしました。



Rtoasterの積極活用で、CVR向上から客単価アップまで
広範囲にわたるサイト改善を実現

■Web 閲覧データを用いたお客様のニーズを先読みする商品レコメンドで平均購入単価が 8%アップ

「Rtoaster」では、「はなどんやアソシエ」の Web 閲覧データからお客様一人ひとりがどんな商品に興味があるのかをスコアとしてリアルタイムに数値化し、データベースに蓄積されたスコアデータに応じてトップページに表示されるバナーを自動で出し分けています。お客様の関心に合った商品レコメンドをサイト全体で実施することで、平均購入単価が 8%向上しました。

■素早い AB テストで新規会員登録が 10%アップ

「はなどんやアソシエ」では、マーケティング施策を行う際の AB テストを重視した、データに基づく素早いサイト改善を毎週行っており、施策実行時には必ず成功基準、採用基準を明確に数値で定めることを徹底しています。「Rtoaster」の AB テスト機能を使った新規会員登録を促すポップアップコンテンツ施策では、条件を変えて数回の AB テストを行い CVR が従来に比べ 10%向上しました。

■オウンドメディアから EC サイトへの送客率が 5%アップ

花に関する 1,000 以上のお役立ち情報を発信するオウンドメディア「はなどんや Magazine」と EC サイトを連携させ、「はなどんや Magazine」内の全ての記事に、関連する商品を自動表示する仕組みを構築しました。これにより、通常人手でリンクを設定すると膨大な手間がかかる部分を自動化しただけでなく、オウンドメディアから EC サイトへの送客率が 5%向上しました。

■株式会社自由が丘フラワーズ 取締役 花資材販売事業部長 兼 システム部長 打越 洋平様のコメント

「はなどんやアソシエ」の登録会員数は約 220,000 人、取扱商品点は 143,000 点（2018 年 12 月時点）を超え、おかげさまで業界トップクラスの規模となりました。自社 EC 内の幅広いお客様の多様化するニーズにもっともっとお応えできるサービスになるために、パーソナライズに強い「Rtoaster」の導入を決めました。

素早いサイト改善では、特にデータに関する明確な数値基準と、素早い PDCA が重要だと考えています。「Rtoaster」を活用することで、商品購入や会員登録に至る CVR や平均購入単価の向上をはじめ、オウンドメディアから EC サイトへの送客など、広範囲にわたるサイト改善が可能となり、お客様を第一に考えたデータマーケティングを実現できています。

「Rtoaster」を運用するにあたり、ブレインパッドのサポートセンターに多く問い合わせをさせてもらいましたが、回答がとても速く、些細なことにも丁寧に回答いただけるので大変助かっています。何か質問をすると、回答に加えて「こうされてはどうですか？」というプラスアルファの提案がいただける点もありがたいです。「Rtoaster」の管理画面も使いやすく、エンジニアのいない当社でもデータマーケティングの内製化ができました。

■株式会社自由が丘フラワーズにおける「Rtoaster」活用方法の詳細を、導入事例として公開しています。

ぜひご覧ください。

URL : <https://www.rtoaster.com/cases/detail18.html>

(*1) 楽天市場 ショップ・オブ・ザ・イヤー2018 ジャンル賞 住まい・暮らし部門<花>受賞

(*2) DMP (Data Management Platform) とは、広告主・メディア・EC サイトなどが保有するさまざまな大量データを収集・分析し、主にマーケティング用途での利用・活用を可能にするデータ基盤のこと。

■ご参考情報

●「Rtoaster (アールトースター)」について <http://www.rtoaster.com/>

「Rtoaster」は、ブレインパッドが開発・提供する最先端のレコメンドエンジンが搭載されたプライベート DMP です。データの蓄積・管理から、スマートフォンアプリ／ウェブサイト／デジタル広告／メールなどの多様な顧客接点におけるパーソナライズアプローチ、行動ターゲティング／レコメンドといったアクションまで、デジタルマーケティングを強力にサポートします。複数のチャンネルを横断した最適な顧客コミュニケーションを高度かつ精緻に行うことが可能な、国内最大規模のプライベート DMP として、250 社以上のさまざまな企業に導入・活用いただいております。

また、ツールの提供に留まらず、豊富な経験を有するデジタルマーケティングコンサルタントによる導入・運用支援（要件定義から KPI の設計、施策の設計・実行、効果測定・改善案の提示）までをトータルに提供しております。

●株式会社自由が丘フラワーズについて <https://www.hanadonya.com/>

本社所在地：東京都板橋区高島平 6-1-5 板橋市場花き棟 3F

設立：1986 年 4 月

代表者：代表取締役社長 松村 亮佑

資本金：75 百万円

従業員数：18 名

事業内容：生花仲卸、生花及び関連商品の通信販売

●株式会社ブレインパッドについて <http://www.brainpad.co.jp/>

（東京証券取引所 市場第一部：証券コード 3655）

本社所在地：東京都港区白金台 3-2-10 白金台ビル

設立：2004 年 3 月

代表者：代表取締役社長 佐藤 清之輔

資本金：332 百万円（2018 年 12 月 31 日現在）

従業員数：271 名（連結、2018 年 12 月 31 日現在）

事業内容：企業の経営改善を支援するビッグデータ活用サービス、デジタルマーケティングサービス

■お問い合わせ先

●製品・サービスに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド

TEL：03-6721-7002 e-mail：info@brainpad.co.jp

●本ニュースリリースに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド

コーポレート本部 総務部 広報担当

TEL：03-6721-7700 e-mail：marcom@brainpad.co.jp

*本ニュースリリースに記載されている会社名・商品名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

*本ニュースリリースに掲載されている情報は、発表日現在の情報です。

以上