

成功事例 キーワード連動（アパレル・ファッション篇）



導入前

【特定のブランドを求める顧客を逃している】

特定のブランドを求めている顧客は、ブランドバナーが目に入れば購入に結びつく可能性が高い。
しかし、トップページにただバナーを配置するだけでは訴求力が弱く、優良顧客になりえる顧客を多く逃していた。

施策

【検索連動型機能で優良顧客を掴む】
【ブランドイメージをバナーで演出】

特定のブランドを求めてキーワードを検索する顧客に対して、検索連動型の機能を使って、バナーを設置した。
特定のキーワード検索をした際にしか出ないバナーである為、特定のブランドを求める顧客を購入に結びつけることに成功し、購入率と売上げを大幅にアップさせた。

結果

<導入前> 離脱率74% | CVR0.27% | 売上金額223万円
<導入後> 離脱率63% | CVR0.67% | 売上金額403万円

売上げの大幅アップに成功！！



「ジェットフィールド」で検索した際に出るバナー



「ピンクリベルタ」で検索した際に出るバナー