

成功事例 リファラーページ連動（AV機器篇）



導入前

【クリックされる度にコストのかかる価格.comからのコンバージョン率を上げたい】

価格.comからのトラフィックは獲得できていたが、購入まで結びつかずに、別の集客手法への切り替えを考えていた。



施策

【各商品ページにコンバージョンVを導入】
【特別感を演出するバナーで高倍率UP】

価格.comからアクセスしてくる方は、商品のスペックや価格しか意識をしない傾向があり、購入したショップの印象を残さないことが多い。

そこで、価格.comからアクセスした方のみ【価格.comからご来店誠にありがとうございます。】というバナーを表示させるようにし、特別感とお得感を演出することによって購買率を上げる施策を行った。



結果

価格.comから来店された方のみ「送料無料」の特別感を出すことで、これまで他店舗へ流れてしまっていたユーザーの獲得に成功。結果として売上**160%**アップに成功した。

<導入前> CVR15%・8件・127,200円 ⇒ <導入後> CVR 24%・13件・206,700円

導入直後より成果が上がり、前月比160%の売上アップに成功した。その後売れ筋商品でも同様の施策を行い、現在売上アップにつながっている。