

ディー・クリエイト成功事例紹介①

食品通販会社 B社



テレビインフォマーシャル枠の**仕入力と高い運用力**で、**CPOを40%改善**！

課題

通販での顧客獲得にテレビインフォマーシャルを使っているが、効率検証の結果通りに放送枠を買い付けできず、効率的な顧客獲得ができていない。

解決方法

全国の地上波、BS、CS、CATVのテレビインフォマーシャル枠を買い切ることで、PDCAサイクルの円滑化→CPO改善を実現。

プランニング	チューニング	検証・見直し	結果
豊富な保有量をもとに多様な出稿パターンのプランニングを可能に。	波種別、時間帯別、番組コンテンツ他での効率を検証し、翌月以降のメディアプランを改善。	買い切り枠は2クール毎に見直し、需要の多い局、時間帯、コンテンツの枠は買い増しし、需要の少ない枠は効率に見合う料金に見直し。	買い切りのため、他社よりも安価に枠の仕入れが可能。広告費用が抑えられ、CPOが改善。

結果

毎月のPDCAを繰り返し、半年後にCPO40%向上。
その結果、B社における出稿予算が増加できることになり、B社の通販事業において新規顧客が増加。事業拡大に貢献。

ディー・クリエイト成功事例紹介②

健康食品会社 C社



テレビインフォマーシャル素材の制作工程から審査コンサルティング

審査通過率20%→80% !

課題

テレビインフォマーシャルの新素材を制作したが、局の審査で改稿要請を受けてばかりで受注機会をのがしてしまう（50局に審査を出すと、40局から改稿要請が来てしまう＝審査通過率20%）

解決方法

豊富な経験をもとにしたコンサルティング

関係法令はもちろん、民放連放送規約、局毎に異なる指摘傾向を踏まえ、審査に通る素材制作をコンサルティング。

※クライアント様の予算に応じた出稿局を想定し、対象局の審査傾向やレベルに合わせた審査コンサルティングを実施いたします。

クライアント様の状況に合わせて徹底的に議論

当社の審査スタッフと制作スタッフで議論し、受理素材でありながらレスポンスの最大効果を得られるクリエイティブを可能にしている。

結果

- ✓ 50局中、改稿要請は10局前後となり、審査通過率は80%に改善
- ✓ クライアント様の改稿編集費用とリードタイム軽減を実現
- ✓ コスト削減だけでなく、レスポンス最大化にも貢献

ディー・クリエイト成功事例紹介③

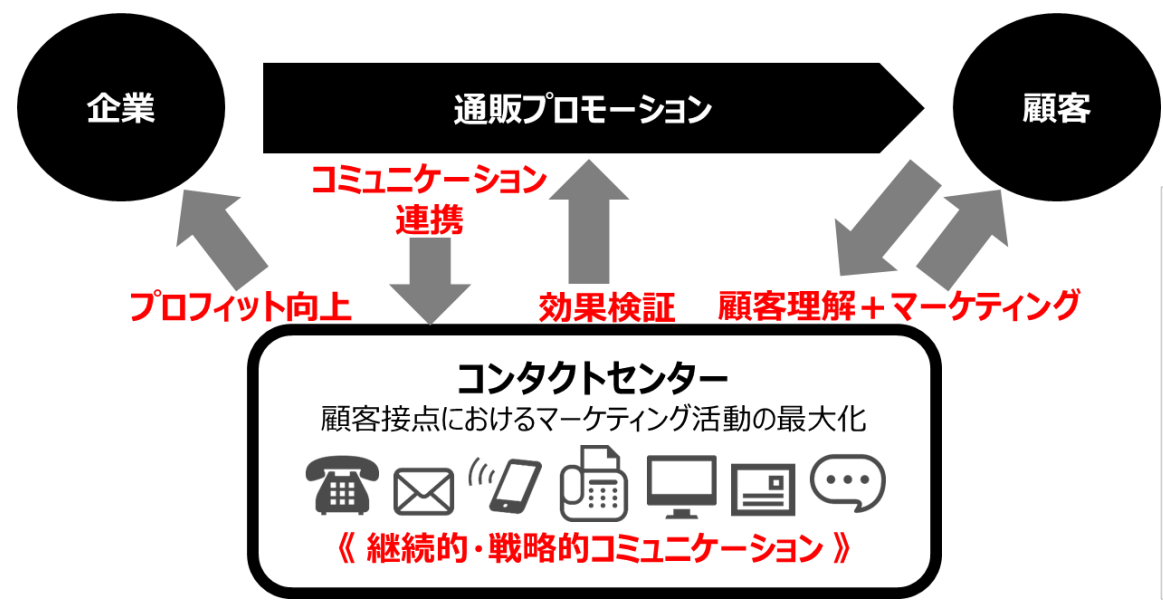
国内外の通信販売会社 7社



CONTACTセンターの**コミュニケーション改善**で
クライアント事業全体を最適化し、**通販売上アップ**！

課題

- ✓ プロモーションの反響はあるが、売上につながらない
- ✓ リピート率が低い
- ✓ アウトバウンドが非効率
- ✓ 顧客単価を上げたい
- ✓ 休眠顧客の掘り起こし
- ✓ 顧客満足を高めたい



国内および東南アジア地域での実績

- ・センター立ち上げ/運営
- ・コンサルティングおよび改善サポート
- ・コミュニケーション開発
- ・リテンション強化
- ・VOC分析→プロモーション検証
- ・クロスセル/アップセル
- ・アウトバウンドリストマネジメント
- ・応対調査

結果

- ✓ HDI格付調査：最高評価三ツ星獲得
- ✓ インバウンド/アウトバウンドでの定期購入率：60%UP
- ✓ クロスセル受注：15%UP
- ✓ 定期解約阻止率：20%UP
- ✓ アウトバウンドCONTACT率：10%UP