

2022年4月5日

**ADK CONNECT、ポスト Cookie 時代における優良顧客の獲得・育成を支援する
1st パーティデータ活用支援サービスを提供開始
-データを活用したフルファネル戦略の構築・実行をサポート-**

株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ(本社:東京都港区、代表取締役社長:大山 俊哉 以下「ADK MS」)の、デジタル&データドリブン・マーケティングを専門領域とする事業ブランド「ADK CONNECT」では、株式会社 UNCOVER TRUTH(所在地:東京都新宿区、代表取締役 CEO:石川 敬三、以下「UNCOVER TRUTH」)との協業により、企業が保有する 1st パーティデータを活用して優良顧客の育成から獲得までを支援する 1st パーティデータ活用支援サービスの提供を開始いたしました。

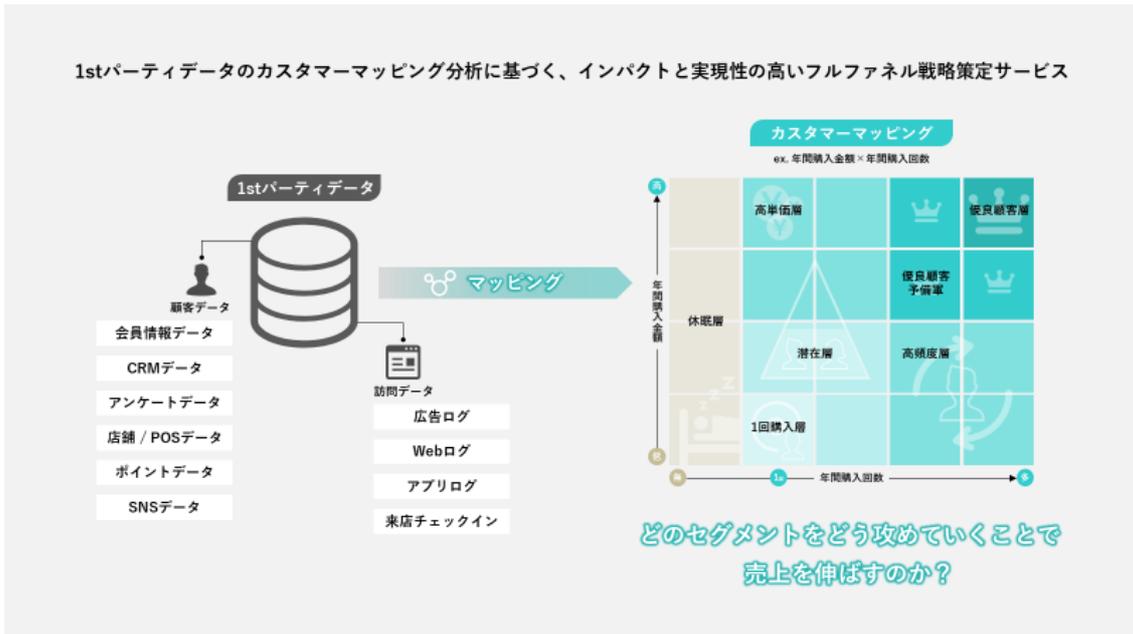


1st パーティデータ活用支援サービスは、コミュニケーション戦略策定・実施に実績を有する ADK MS とデータ整備・統合・分析を得意領域とする UNCOVER TRUTH との両社の強みを活かしたデータを起点として顧客の発見・獲得から育成までを統合的にマネジメントするサービスです。1st パーティデータの分析に基づいたプランニングで既存顧客の優良化を目指すとともに、データ分析から導き出す適切なアプローチで優良化に繋がりやすい見込み客の獲得に繋げることが可能となります。このサービスの提供によって事業ブランド ADK CONNECT 内にて体系化しているソリューションの一つ「優良顧客発見・育成プロセスマネジメント」^(※1)の強化を図ります。

■当サービス提供の背景

現在、個人情報保護などの観点から世界中で 3rd パーティ Cookie に関する利用規制が進み始めています。マーケティング活動においては、特にリターゲティング広告などへの影響が予想されており見込み客に対するアプローチの見直しはポスト Cookie 時代の大テーマだと言えます。今後、これまでと同様のアプローチでは見込み客の獲得効率悪化が見込まれる中、「いかに優良顧客となりうる顧客を獲得・育成し、中長期的に LTV を最大化できるか」がこれまで以上に重要となります。実現にあたっては自社で保有する顧客にまつわるデータ(1st パーティデータ)を統合的に管理し、カスタマージャーニーの全体を俯瞰しながらマーケティング活動を行うフルファネル戦略^(※2)を構築することが必要です。

■当サービスで実行すること



1st パーティデータの購買・行動データをもとに顧客を分類する「カスタマーマッピング」を作成して顧客の可視化を行います。さらにセグメントごとにターゲット像、購買・検討行動の深掘りを行い、各セグメントがビジネスに与える影響を定量的にシミュレーション、それらをもとに効率的な集客やナーチャリング、CRM シナリオを設計・実行してデータドリブンなマーケティング活動をサポートします。マーケティング施策の結果だけでなく経過も含めて全体を可視化できるため本当に必要な施策は何かという見極めに繋げることが可能です。

■実行体制について



1st パーティデータ活用支援サービスの提供にあたっては、ADK MS と UNCOVER TRUTH が互いの得意領域で強みを発揮しながら協業してまいります。1st パーティデータの整備・分析は、UNCOVER TRUTH が主体となり、ADK MS と業務提携関係にある株式会社プリンシプルも携わり

ます。データから得られたファクトを軸にしたコミュニケーション戦略全体のプランニングは ADK MS が主体となって担当してまいります。さらに、策定した戦略に沿って購買や検討の実態に応じた効果的なエグゼキューションの立案も行います。

ADK グループは、「顧客を資本と考える顧客体験創造会社」を事業ビジョンに掲げ、デジタルトランスフォーメーション(DX)の急速な進展に伴うマーケティング・ニーズに応えるためデジタル&データドリブン系を専門領域とする事業ブランド「ADK CONNECT」を立ち上げました。

「ADK CONNECT」は体系化した複数のコアソリューションを提唱しており、そのうちの一つ「優良顧客発見・育成プロセスマネジメント」では、データマネジメントによって見込み客の獲得と既存顧客の育成を連携させ、マーケティング全体の効果・効率を向上させることへの支援を目的としています。当サービスの提供によってフルファネル戦略に基づいた顧客データの分析・活用により、クライアント企業のビジネス成果の最大化に貢献してまいります。

※1 ADK CONNECT の「優良顧客発見・育成プロセスマネジメント」ソリューション

<https://www.adkms.jp/adk-connect/find-good-customers-pm/>

※2 フルファネル戦略

見込み客への良質な認知形成から購入に至るまでのナーチャリング、さらに購入後の顧客をファンへと繋げる、企業と顧客との接点における一貫した戦略。

■会社概要

・ADK マーケティング・ソリューションズ

社名: 株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ

所在地: 東京都港区虎ノ門 1 丁目 23 番 1 号 虎ノ門ヒルズ森タワー

設立: 2019 年 1 月より、株式会社アサツー ディ・ケイが、ADK ホールディングスを純粋持株会社として、事業領域ごとに ADK マーケティング・ソリューションズ、ADK クリエイティブ・ワン、ADK エモーションズの 4 社からなる持株会社体制へ移行

代表者: 代表取締役社長 大山俊哉

事業内容: マーケティング課題解決の統合的な提案・実施、デジタルおよびマスメディアのプランニング・バイイング、データドリブン・マーケティング等を行うソリューション会社

ウェブサイト: <https://www.adkms.jp/>

「ADK CONNECT」について: <https://www.adkms.jp/adk-connect/>

・UNCOVER TRUTH

社名:株式会社 UNCOVER TRUTH

所在地:東京都新宿区四谷本塩町 2-8 AYOTSUYA 1NW/2

設立:2013年4月24日

代表者:代表取締役 CEO 石川敬三

事業内容:マーケティング DX におけるデータ活用コンサルティング(顧客理解から戦略立案支援)

データ統合(CDP)の基盤設計および構築、BI/MA/接客などマーケティング基盤の連携開発、マーケティング施策設計

ウェブサイト:<https://www.uncovertruth.co.jp/>

本件に関する問合せ先

株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ

マーケティングインテリジェンスセンター 後藤/金子

事業戦略室 PRグループ 後藤/根岸 e-mail:mspr@adk.jp

株式会社 ADK ホールディングス 社長室 広報グループ 平尾/丸山 e-mail:adkpr@adk.jp