

クリック率40%超え!?

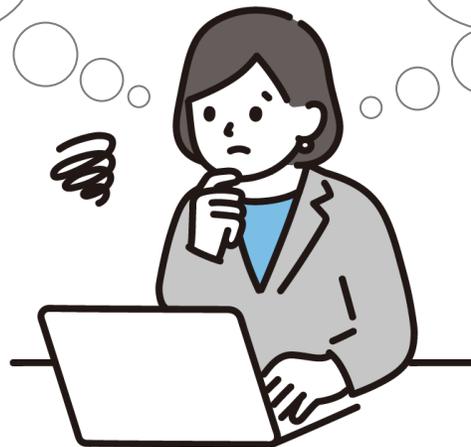


キャンペーンでの告知テクニック

あるキャンペーンを行う時『こんなこと』を思いませんか？

このキャンペーンで
新商品を告知 できれば
もっといいのにな…

同時期に実施する
イベントの呼び水 になれば
もっといいのにな…



その『**もっといいのに**』を叶える手法を本日はご紹介します！

その手法はズバリ・・・『抽選結果のページのフル活用』



抽選キャンペーンは、演出や結果ページへの注目度が他のキャンペーンよりも高くなります

その特性を活かした、ある過去キャンペーンでは、

応募者の約41%が告知をクリック

という、驚きの結果もございます。

(告知とキャンペーンの関連性、応募者属性などにより左右されます)

応募完了のページではダメなのか？



応募完了のページでは
そのページの細部まで確認・閲覧される確率が低く

即時抽選の結果だからこそ、

ユーザーが細部まで確認する確率が高い傾向にあります

抽選結果のページを告知活用するメリットとは？

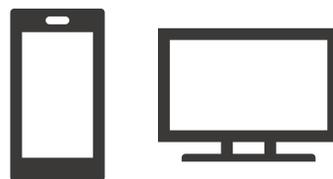
一言で言うならば、「**1つの施策で『販促』と『告知宣伝』の両方が出来ること**」が可能になります。
従来は別々で考えられていた施策、つまり「費用もそれぞれで掛かっていた」ものを1つにまとめて
販促の視点・マーケティングの視点・費用面のそれぞれ視点でメリットがあります。

販促視点



キャンペーンで商品が
売れる／知られる

マーケティング視点



告知内容が参加者すべてに
届く／知られる

費用面の視点



1つの施策で
より効果的／効率的に

やるために必要なことは？

抽選への注目度の高さが重要なため

『即時抽選キャンペーン』であることが大前提になります。

VAJでは、数多くの即時抽選キャンペーンを
実施してきた実績がございますので、

ぜひ、お気軽にご相談いただければ幸いです！