

【プロダクト概要】

Display Ads Ichiba Dynamic

楽天グループ株式会社

コマース&マーケティングカンパニー マーケティングパートナー事業 発行

最終更新日：2024年6月11日



Agenda

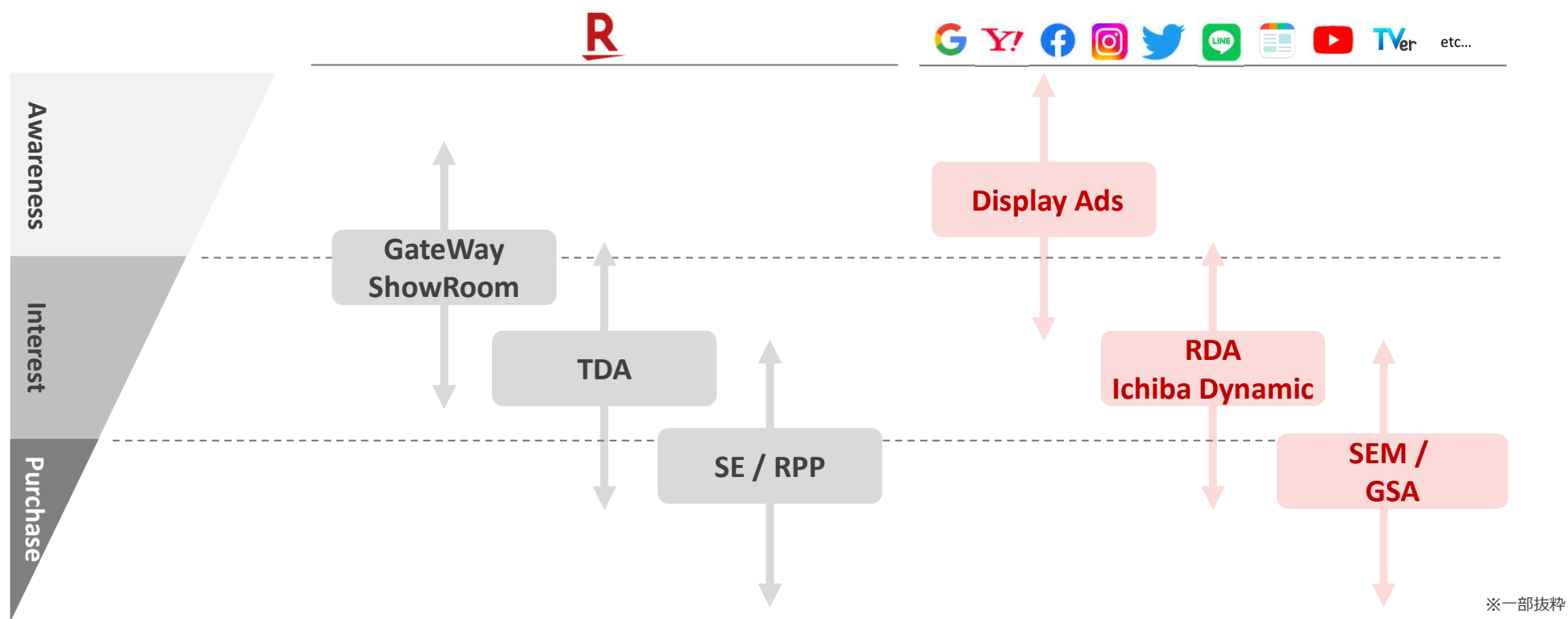
1. イントロダクション
2. Display Ads (RDA)
3. RDA_Ichiba Dynamic
 1. ソリューション概要
 2. ターゲティング
 3. 広告フォーマット
 4. CV計測
 5. 事例
 6. ベストプラクティス
 7. 実施にあたって

Appendix

1. イントロダクション

1. イントロダクション | 楽天市場広告プロダクトマップ

Display Ads – SEM /GSAを活用することで、
楽天市場「外」のメディアにおいてフルファネルで広告施策を展開することが可能



1. イントロダクション | 楽天市場「外」広告の重要性

楽天市場内の滞在時間は限られる。
楽天市場「外」のメディアにおいて効率的/効果的なコミュニケーションを行うことが重要

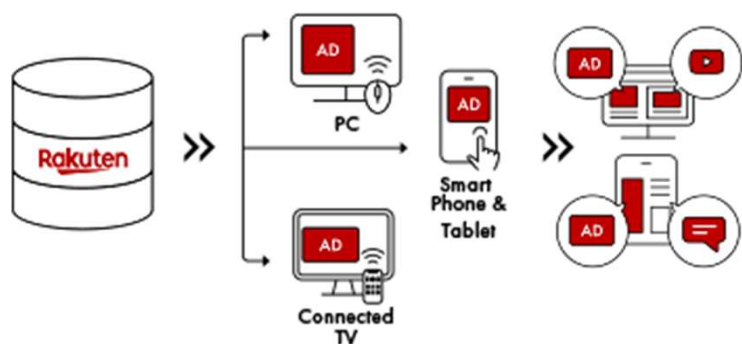


2. Display Ads (RDA)

2. Display Ads (RDA)

質・精度が高い楽天経済圏の実行動データを活用し、
様々なデバイス/メディアに配信を行う運用型ディスプレイ広告

配信イメージ



楽天が保有する1億IDの会員情報を用い、
様々なデバイス/メディアに広告配信

主要提携メディア

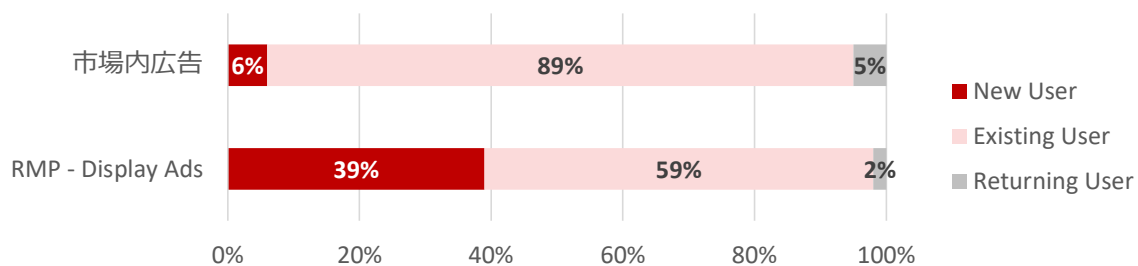


日本国内の主要なメディアに接続
デジタル施策におけるユーザーとの接点を最大化

2. Display Ads (RDA) | 楽天市場内広告との違い

楽天市場内広告に比べ、**RDAの新規購買率は高い**傾向があり。
RDAを活用し、楽天市場外から購買見込み層を効率的/効果的に誘引することが可能

x6.5

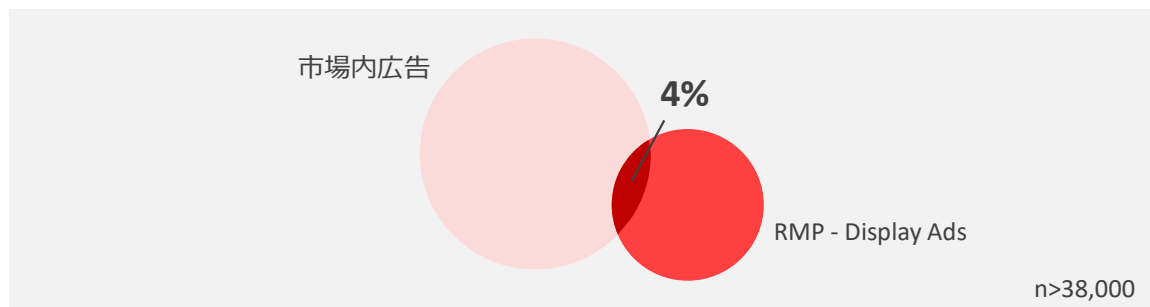


訴求商材 : モバイル機器
配信期間 : 2022/2 - 2022/4
RDA配信メディア : Web / App / SmartNews / LINE / FBIG

2. Display Ads (RDA) | 楽天市場内広告との違い

楽天市場内広告とRDAのユーザーの重複率が低い傾向があり。
RDAを活用し、楽天市場内広告でアプローチ出来ない層に誘引することが可能

4%



訴求商材 : モバイル機器
配信期間 : 2022/2 - 2022/4
RDA配信メディア : Web / App / SmartNews / LINE / FBIG

3. RDA_Ichiba Dynamic

3. RDA_Ichiba Dynamic

楽天市場「外」のメディアにおいて、楽天市場上の商品をデータフィードとし、
ユーザー一人ひとりに最適なダイナミック広告を配信することが出来るRDAのオプションメニュー

対象商品のアクション、
楽天IDでターゲティング



閲覧/カートイン商品
その類似商品を配信



広告をクリックし
商品ページ訪問

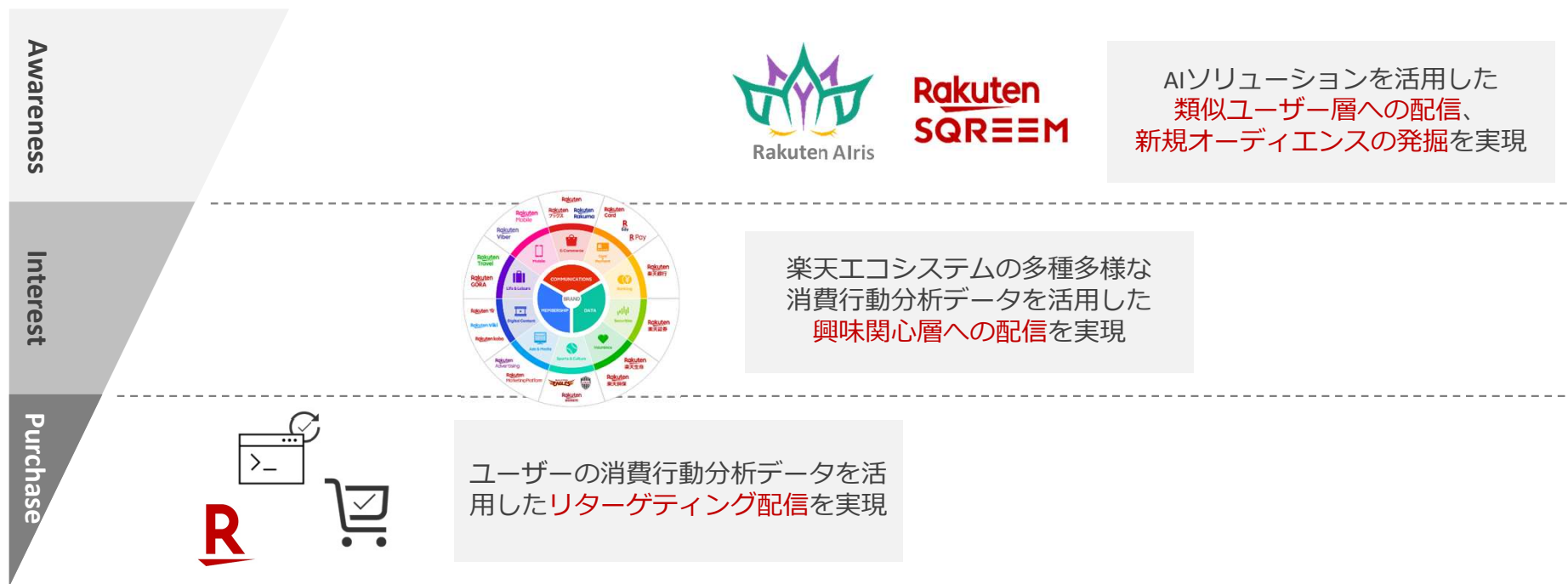


購入!



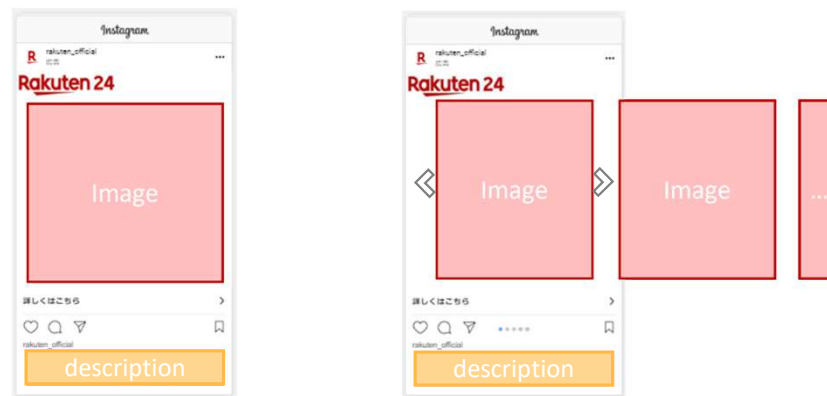
3. RDA_Ichiba Dynamic | ターゲティング

リターゲティングのみならず、**楽天エコシステム（経済圏）**における消費行動分析データ、**楽天独自のAIソリューション**を活用したターゲティングを実現



3. RDA_Ichiba Dynamic | 広告フォーマット

複数の広告フォーマットを用意。
様々な施策目的に応じて効果的なフォーマットを提供可能



カルーセルフォーマットの場合、1枚目のカードに任意の画像を入稿可能

3. RDA_Ichiba Dynamic | 最適化ポイント

複数の最適化ポイントを用意。

様々な**施策目的**や**配信期間**に応じて**最適化ポイントを調整**し、**配信効果の最大化**、**予算配分の最適化**を実現可能

クリック



目的：
設定されたカタログの商品のクリック数を最大化

推奨活用方法：
誘導効率を最大化させたいキャンペーンで設定

ページビュー *



目的：
設定されたカタログの商品のページ閲覧を最大化

推奨活用方法：
購入最大化に向け、配信初期において、機械学習を促進するために設定

カートイン *



目的：
設定されたカタログの商品のページ閲覧を最大化

推奨活用方法：
購入最大化に向け、配信初期～中期において、機械学習を促進するために設定

購入



目的：
設定されたカタログの商品のページ閲覧を最大化

推奨活用方法：
購入効率を最大化させたいキャンペーンで設定

*いわゆるマイクロコンバージョン (mCV) と呼ばれる

3. RDA_Ichiba Dynamic | CV計測

楽天独自のアセットを活用可能。
様々な施策目的に応じて計測設定のカスタマイズが可能

トラッキング/レポートニング

計測単位



Deep Link

広告クリック時にユーザーを
楽天市場アプリ上の商品ページに直接誘導。
シームレスなUXの実現



SHOP

特定店舗で販売する全商品を計測。
複数指定可能



ULTRA

楽天が独自開発したCVトラッキングツールを
活用し、欠損率の少ない購買計測を実現



ITEM

特定商品を計測。
複数指定 / 店舗横断指定可能

3. RDA_Ichiba Dynamic | 事例

各商材カテゴリにおいて高いROASパフォーマンスを発揮。

特に美容・コスメ、ファッションなどFacebook / Instagramと相性の良い商材、高単価商材に強み

化粧品

ROAS**288%**

ヘアケア

ROAS**210%**

ロボット掃除機

ROAS**851%**

スポーツ用品

ROAS**1039%**

洗剤・消臭剤

ROAS**392%**

PC・AV機器

ROAS**845%**

飲料

ROAS**181%**

ファッション

ROAS**712%**

トイレタリー

ROAS**392%**

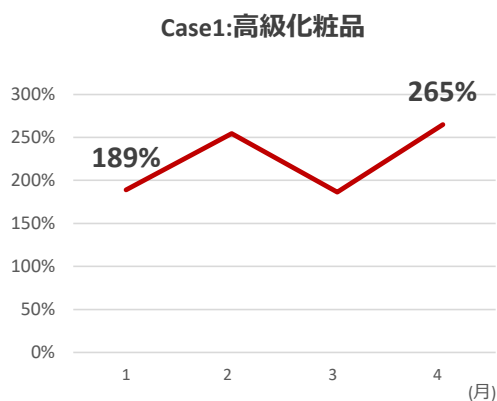
集計期間 : 2022/9 - 2023/6
CV定義 : クリック後30日間に発生したラストクリックコンバージョン

※Ichiba Dynamic - Bannerは非対応 (2023/6)

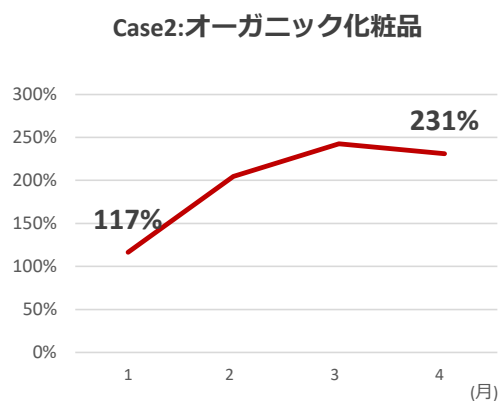
3. RDA_Ichiba Dynamic | ベストプラクティス①

運用型広告の性質上、**機械学習による最適化**が重要。
最低**2~3カ月継続配信**することで、配信効果の安定化/最大化が見込める

計測配信による効果改善



ROAS : +115%



ROAS : +76%

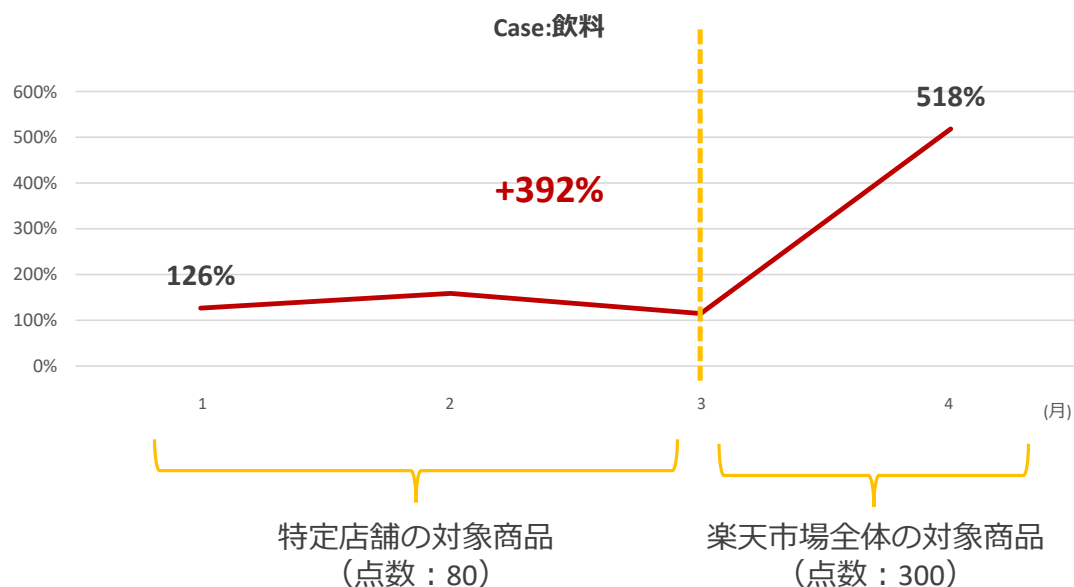
Points

- ・運用型広告の特性
継続的に配信を行うことで機械学習が進行し
配信効果が改善
最低でも2~3カ月の継続配信が推奨
- ・ベストプラクティス
初月は最適化進行を優先させ、**比較的広めの
ターゲット設計で開始**し、徐々に**ターゲット
間の予算調整、ターゲットの入れ替え**などにより最適化を進行させる

3. RDA_Ichiba Dynamic | ベストプラクティス②

機械学習を効果的に促進させるためには、**学習させるデータ量の担保が重要。**
極力配信対象商品は絞り込まないことで、配信効果の安定化/最大化が見込める

商品点数拡大前後のパフォーマンス比較



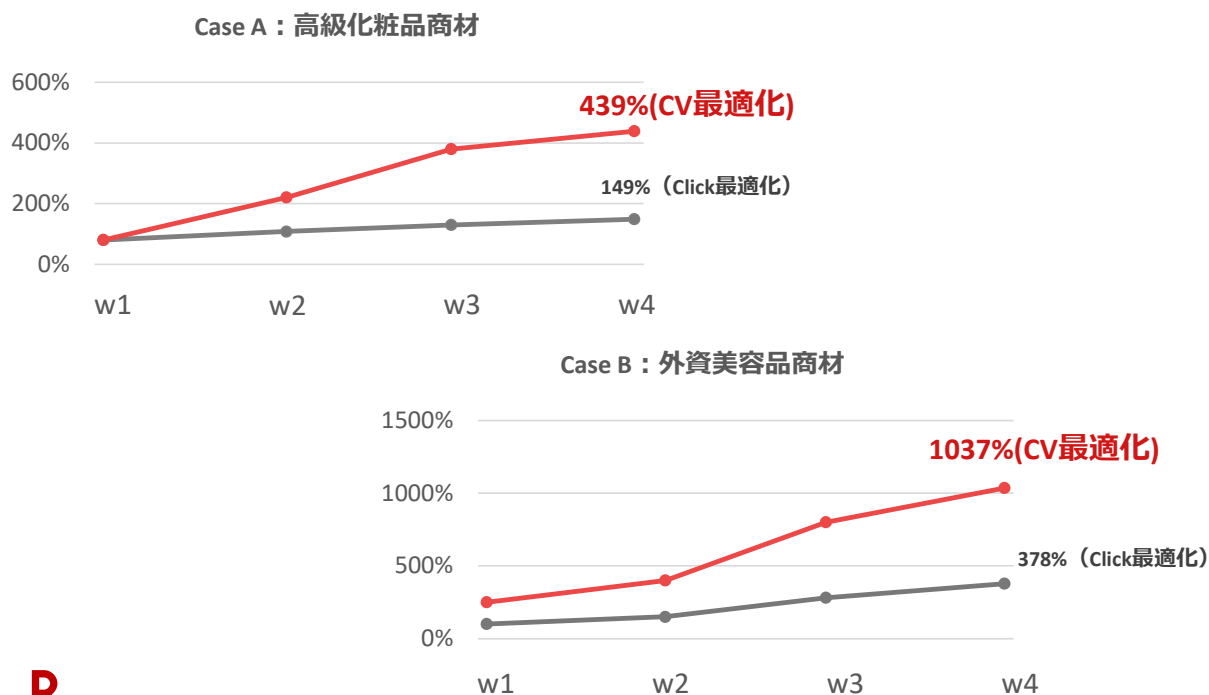
Points

- ・ **楽天市場の特性**
楽天市場はマーケットプレイス型のECモールである為、**ユーザーが自分の消費スタイルに適したショップを選択**して買い物をしている
- ・ **ベストプラクティス**
広告においても配信商品群を特定店舗に限定せず、**ユーザーそれぞれに適したショップの商品を表示**させることで、効果を最大化させることができる

3. RDA_Ichiba Dynamic | ベストプラクティス③

施策目的に応じて最適化ポイントを変更することが可能。
「**コンバージョン最適化**」を活用することで、**長期的な収益向上**が見込める

CV最適化導入によるROAS効果改善



Points

- ・ **最適化ポイント**
設定された最適化ポイントに応じて、その目的を達成するために最も適したユーザーにより重点的にアプローチ。
例えば、「コンバージョン(購入)」を最適化ポイントにすることで、より購入しやすいユーザーを学習して配信が行われる
- ・ **ベストプラクティス**
特に予算が小さい場合や配信開始直後は、コンバージョン最適化で配信してしまうと、CPC高騰、配信鈍化を招きやすい。
クリック最適化で配信開始し、早期に学習を進行させたのち、コンバージョン最適化に切り替えることを推奨

3. RDA_Ichiba Dynamic | ベストプラクティス④

施策全体で配信効果を最大化させるためには、**認知拡大と刈り取りのバランス**が重要。
AIを活用したプロスペクティング配信により、新規獲得、売上純増など本質的なビジネス貢献が実現可能

配信ターゲットのパフォーマンス比較

Case:ロボット掃除機

Segment	CTR	CPC	CVR	CPA	ROAS	NU rate*
RSQ_home_1	1.0%	¥109	1.1%	¥10,237	624%	85%
RSQ_home_2	1.1%	¥114	1.3%	¥9,029	721%	89%
RSQ_blog	0.9%	¥114	1.1%	¥10,329	709%	90%
非公式店_商品閲覧	1.1%	¥166	1.2%	¥13,921	449%	100%
公式店_購買者_類似拡張	1.3%	¥147	2.7%	¥5,348	1243%	86%
公式店_商品ページ訪問	1.7%	¥135	4.0%	¥3,361	1870%	85%
公式店_カートインユーザー	1.0%	¥302	5.0%	¥6,016	788%	43%
TTL	1.2%	¥134	2.4%	¥5,658	1107%	81%

*新規(定義：直近2年間公式店購買なし)購入者率

Rakuten SQREEM (RSQ)とは...

オープンインターネット上のビッグデータを解析し
オーディエンス群を探索するAIソリューション

Points

高い新規率

RSQ：88% vs RT：77%

> **新規ユーザーの獲得 / 売上純増**に貢献

AIならではのターゲティング

「ブログ関心層(RSQ_blog)」といった商材と
関連が低く思え、考案が難しいターゲティング
で高ROASを実現

> **見込み顧客層の探索 / 獲得**に貢献

活用シーン

- ・ **新規顧客獲得**を狙う施策
- ・ **認知最大化による売上向上**を狙う施策

3. RDA_Ichiba Dynamic | 実施にあたって

最低出稿金額	1配信メニュー50万 / 月
入稿スケジュール	配信開始10営業日前
入稿必要物	<p>■ 必須</p> <p>基本情報</p> <ul style="list-style-type: none">・ ご予算 / 期間 / 目標 <p>配信対象 / CV計測対象</p> <ul style="list-style-type: none">① 特定店舗 : shop id② 店舗横断の特定商品 : jan code③ 特定店舗の特定商品 : shop id / item id <p>■ 任意</p> <p>カバー画像</p> <p>※詳細は弊社営業担当にお問い合わせください</p>
備考	<ul style="list-style-type: none">・ RDA_Ichiba Dynamic専用のお申込み書を用意しております・ 専用のレポートフォーマットを用い、週次でCV指標を含んだレポートをお送りします <p>※詳細は弊社営業担当にお問い合わせください</p>

Appendix

Appendix. SEM

質・精度が高い楽天経済圏の実行動データを元に、
主要検索メディアに配信を行う運用型サーチ広告

配信イメージ



検索ユーザにテキスト/ディスプレイ広告を表示
楽天会員ID情報の掛け合わせターゲティングも可能

提携メディア



日本国内の2大検索メディアいずれにも配信可能

※原則として、**遷移先が楽天市場内ページの場合のみ**利用可能(※2023/6時点)

Appendix. SEM | Google Shopping Ads (GSA)

楽天市場上の商品データを利用し、**ユーザー一人ひとりに最適なダイナミック広告をGoogle検索結果ページに配信**することが出来るRMP - SEMのオプションメニュー

掲載イメージ



※原則として、**公式店舗を保有する企業様のみ**利用可能(※2023/6時点)

Appendix. SEM | 事例

SEM

高級化粧品

ROAS **598%**

スキンケア用品

ROAS **200%**

ロボット掃除機

ROAS **775%**

ヘアケア用品

ROAS **138%**

GSA

スキンケア・コスメ

ROAS **350%**

ヘアケア

ROAS **232%**

ロボット掃除機

ROAS **1346%**

家電製品

ROAS **1088%**

集計期間 : 2022/12 - 2023/6
CV定義 : クリック後30日間に発生したラストクリックコンバージョン

R

CONFIDENTIAL

Appendix. SEM | 実施にあたって

最低出稿金額	1配信メニュー50万 / 月												
入稿スケジュール	配信開始10営業日前												
入稿必要物	<table><tr><td>■ SEM 基本情報 ・ご予算 / 期間 / 目標</td><td>■ GSA 基本情報 ・ご予算 / 期間 / 目標</td></tr><tr><td>遷移先URL</td><td>配信対象 / CV計測対象 ・ shop id</td></tr><tr><td>CV計測対象</td><td></td></tr><tr><td>① 特定店舗</td><td>: shop id</td></tr><tr><td>② 店舗横断の特定商品</td><td>: jan code</td></tr><tr><td>③ 特定店舗の特定商品</td><td>: shop id / item id</td></tr></table> <p>※詳細は弊社営業担当にお問い合わせください</p>	■ SEM 基本情報 ・ご予算 / 期間 / 目標	■ GSA 基本情報 ・ご予算 / 期間 / 目標	遷移先URL	配信対象 / CV計測対象 ・ shop id	CV計測対象		① 特定店舗	: shop id	② 店舗横断の特定商品	: jan code	③ 特定店舗の特定商品	: shop id / item id
■ SEM 基本情報 ・ご予算 / 期間 / 目標	■ GSA 基本情報 ・ご予算 / 期間 / 目標												
遷移先URL	配信対象 / CV計測対象 ・ shop id												
CV計測対象													
① 特定店舗	: shop id												
② 店舗横断の特定商品	: jan code												
③ 特定店舗の特定商品	: shop id / item id												
備考	<ul style="list-style-type: none">SEM（※GSA含む）専用のお申込み書を用意しております 格納先：https://rak.box.com/s/xc3w1komlxkz49gabkj0tx02zirdbfri												

Appendix. メニュー別比較表

	Display Ads	RDA_ Ichiba Dynamic - Facebook	SEM	Google Shopping Ads (GSA)
CV計測	○ (※店舗単位または商品単位)	○ (※店舗単位または商品単位)	○ (※店舗単位または商品単位)	○ (※公式店舗の商品のみ)
遷移先指定	○ (※店舗や楽天24等の 特設ページへの遷移可能)	× (※各商品ページに遷移)	○ (※店舗や楽天24等の 特設ページへの遷移可能)	× (※各商品ページに遷移)
公式店の有無	公式店舗の有無 問わず可能	公式店舗の有無 問わず可能	公式店舗の有無 問わず可能	公式店舗を持つ クライアントのみ可能
ご用意頂くもの	①ご予算 ②期間 ③目標 ④配信対象商品情報 ⑤CV計測対象商品情報 ⑥バナー, 遷移先	①ご予算 ②期間 ③目標 ④配信対象商品情報 ⑤CV計測対象商品情報 ※クリエイティブ入稿不要 ※1枚のみ入稿することも可	①ご予算 ②期間 ③目標 ④遷移先URL ⑤CV計測対象商品情報 ※クリエイティブ入稿不要	①ご予算 ②期間 ③目標 ④店舗URL ※クリエイティブ入稿不要
最低出稿金額	50万円/月	50万円/月	50万円/月	50万円/月
開始までの日数	5営業日~	10営業日	10営業日	10営業日
最適化ロジック	クリック最適化 CV最適化など	クリック最適化 CV数最適化	クリック最適化 インプレッション最適化 CV数最適化 ROAS最適化	クリック最適化 ROAS最適化

Rakuten