

エクスリード 導入事例

ExLead-DSP Introduction Case



Aidemy 株式会社アイデミー 様

**他媒体と比べCPA(獲得単価)に優れ、
特定企業に向けた広告配信でさらに成果がUP。**

企業変革の基盤となるDX推進およびAI/DX内製化を支援する
プロダクト・ソリューションを展開しているアイデミー様。

同社では、法人向けのDX人材育成サービス『Aidemy Business』の認知拡大
と顧客獲得を目的に、ExLead(以下、エクスリード)での広告配信をスタート。
職種・業種を絞った効果的な広告配信で、導入2カ月目でCV(コンバージョン)
を獲得。他の媒体に比べCPA(獲得単価)が半分になるほどの効果も表れている。
さらに、特定の企業に絞った広告配信で成果がさらに上昇。展示会の認知・集客
での利用など、新たな展開も考えている。



原田 真幸様
Sales&Promotion 事業部
法人マーケティング担当



導入の背景①

Googleなどで一定の成果はあったがさらなる向上を目指す

アイデミー様では、企業がDXを推進するうえで必要不可欠な人材
育成などをサポートしており、個人と法人の両者に対してサービスを
展開している。個人向けではPython特化型オンラインプログラミング
スクール『Aidemy Premium』を、法人向けにはDX人材育成サ
ービス『Aidemy Business』などを提供している。

『Aidemy Business』はオンラインDXラーニングプラットフォーム
で140以上のコースが用意されており、様々な業界の企業で利用さ

れている。今回エクスリードの導入が検討されたのは、この法人向けの
『Aidemy Business』の認知拡大と顧客獲得である。

「これまでGoogleやFacebookなど主要なところでリスティング廣
告や動画広告などの配信を行っていましたが、一定の成果はありましたが、
さらに成果を上げたいということで探しているときにWeb上で見つけた
のがエクスリードだったのです」と、Sales&Promotion事業部法人マ
ーケティング担当の原田真幸氏は、導入の経緯を語る。



導入のポイント①

密に連携して導入が進められ、信頼して任せることができた

『Aidemy Business』は法人向けということで、広告配信では
BtoBに強いDSPの会社を探していた。その中の1社がメンテナンス
だったというわけである。導入にあたっては他社との比較も行い、2社
の製品を同時に入れて試してみた。実際に広告を展開した結果、エク
スリードの方が優れているということがわかり、継続を決めた。

「これまでDSP広告をあまりやったことがなかったので、導入にあ
たってはどのように成果を出せばいいのかイメージができていません

でした。具体的にどういったターゲティングをすればいいのか、どうい
ったバナー広告を作ればいいのか、密に連絡をいただけたことも導入のポ
イントになりました」(原田氏)。

原田氏自身、社内で様々なマーケティングを手掛けており、ここだけに
多くの時間をさける状態ではなかった。それを信頼して任せることができ
たということでは、負荷の低減にもつながったと言う。



導入のポイント②

特定のターゲットへの配信や、少額導入、バナー制作提供が利点

エクスリードの導入にあたって良かった点は3つあった。1つめは、
大量のセグメントの中から任意のものを抽出し、広告配信ができるこ
と。例えば、同社の『Aidemy Business』は、製造業と親和性が高
い。製造業では、自社で工場を持っていることが多く、その中で自動化
やAIなどの利用ニーズが高い。また、DX人材育成やリスティングという
ことでは、導入の決定権のある経営層へのアプローチも欠かせない。
こうした業種や職種に絞ったきめ細かな設定ができるというところが
優れていた。

2つめは、少額からスタートして効果を見極めて予算を増やしていける
点。3つめは、ターゲティングに合わせてバナー広告を無償で制作してく
れる点である。

「広告というのは念入りに準備しても成果が出る保証はありません。そう
いう点では少額からライトにスタートできるのは広告主にとっては大き
なメリットです。また、バナー広告の制作には時間がかかるので、そこを
負担いただけるのはとても助かっています」(原田氏)。



導入の効果

導入から1年以上が経過し、毎月一定の効果が出て、問合せも増える

BtoBの広告配信の場合、効果が出るまではある程度時間がかかるので継続が重要になるが、サイトへのアクセス数の向上や実際の問合せなど、導入2カ月目からCV(コンバージョン)の効果が表れた。

2021年6月初旬から配信を開始して以来、現在まで1年以上が経過し、毎月安定した効果が出ており、実際の問合せも増えている。

「成果が良いときにはCPA(獲得単価)が、他の媒体に比べ半分になるときもあります。業界と業種を絞り、ターゲティングのセグメントが

近いところに集中して配信し、一定の効果が出るようになったので予算を増額しました。また、チャンレンジングな要素も兼ねて、問合せのトップラインを伸ばすため特定の企業名を指定して配信することを新たに始めました」(原田氏)。

その結果、直後から急激な伸びを示し、直近1カ月ではこれまでで最も成果が出るようになったと言う。

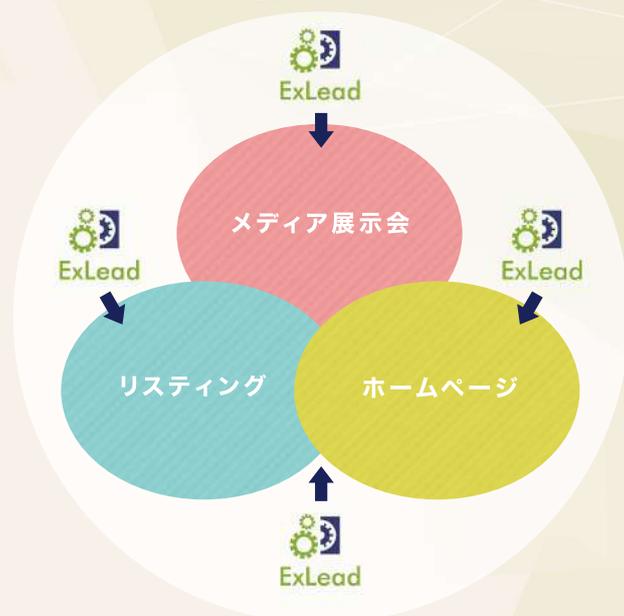


今後の展望

展示会での来場者の集客にもエクスリードを活用していきたい

現在は『Aidemy Business』の認知拡大と顧客獲得でエクスリードを活用しているが、他のマーケティング施策との相乗効果を狙い、展示会での来場者の集客などでも利用していけたらと、今後の展開を語る。「今後は認知拡大や顧客獲得のために、これまでコロナの影響で控えていた展示会にも積極的に出展していきたいと考えています。展示会での効果を上げるためにエクスリードの併用は有効で、検討する価値があると思っています」(原田氏)。

また、法人向けの事業展開としては、これまではAIやDXを中心に進めてきたが、その延長として企業の脱炭素の実現に向けたGX(グリーン・トランスフォーメーション)での支援や教育への取り組みもこの後さらに拡大していくと言う。GXには同社が得意としてきた先端技術の活用が必要不可欠であり、なおかつ地球規模での大きな問題ゆえに企業の関心も集まっている。同社のマーケティングの重要性はますます高まっていきそうだ。



エクスリードの活用方法

- 商品認知度、興味度の向上
- 自社WEBサイトの引き合い増加
- ECサイトへの集客
- 特定ターゲットに向けての新商品告知
- 特定ターゲットに向けての既存商品の再告知
- 自社が出展する展示会の来場者の集客
- 特定職種の人材の求人募集
- 顧問先の拡大

エクスリードでの確なターゲットにPRすることで、現在の販促活動をより効率的に活かすことが可能になります。

無料トライアル実施中です。
販促活動をご検討ならぜひお試ください。



株式会社メイテンス
 MEITENS <https://meitens.biz/>

TEL 03-5318-9654

MAIL meitens@meitens.biz