# Criteo広告のご紹介

**内野　潤(Jun Uchino)**
CRITEO株式会社
Agency Manager, Mid-Market Sales, Japan

# Criteoの沿革

**17,500+**
**パブリッシャー**

**130+**
**サービス展開国**

**1.4Billion+**
**月間リーチ数**

**19,000+**
**広告主数**

**2005**
フランス・パリで創業

**2011**
CRITEO株式会社
を東京に設立

**2012**
Yahoo! Japanと
資本・業務提携

**2014**
西日本営業所を
大阪に設立

**2019**
19,000を超える
広告主様に展開

**Seamless Experience • Dynamic Creative • Engine Improvements • Publisher Expansion**



criteo

# Criteoショッパーグラフ - 世界最大のオープンなコマースデータセット

## 信頼性に優れる3つのデータセット

### 識別データ

**15億件**
クロスデバイスID

**～80%**
クライアントの参加

決定論的手法を基盤に構築

### 興味・関心データ

**月間19億人以上**
アクティブな買い物客

**120以上**
購入意欲に関するシグナル

**60億件以上**
商品に関する情報

### 測定データ

**年間8,000億ドル以上**
コマース売上高

**年間35億ドル以上**
ポストクリックセールス

# コロナによって、
# どのような動きがあった？

criteo

# キーワードで見る新型コロナウイルスとニューノーマル生活

## 3月

2月後半～

**自粛呼びかけ**

### Corona Virus

- 新型コロナウイルス
- キャンペーン
- 新商品
- テレワーク
- AI
- 働き方改革

## 4月

### Work from Home

- 新型コロナウイルス
- コロナ
- テレワーク
- リモートワーク
- オンライン
- 在宅勤務

## 5月

4/7

**緊急事態宣言**

### Exercise from Home

- コロナ
- 新型コロナウイルス
- テレワーク
- おうち時間
- オンライン

## 6月

5/27

**緊急事態宣言解除**

### With-Corona

- アフターコロナ
- With コロナ
- リベンジ消費
- タッチレス化 (O4O)

## 7月

6/19～

**休業要請緩・全面解除**

### Reopen Society

- コロナ
- 新製品
- キャンペーン
- イベント
- 夏
- 旅行

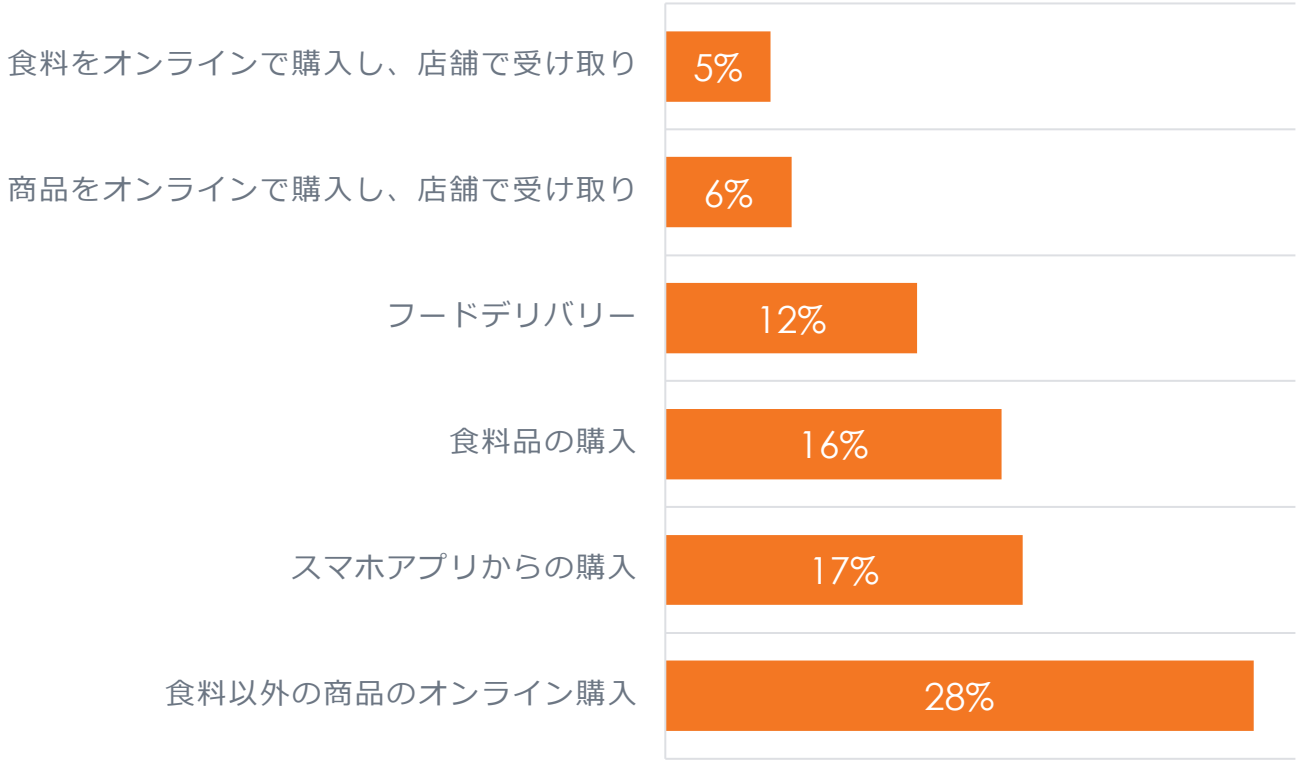
## 8月

### The Second Wave

- コロナ
- オンライン
- 新製品
- イベント
- スタートアップ
- AI
- ホテル
- テイクアウト

# 外出自粛中に見つけた新しいeコマースサイトとその継続性

## 継続したいオンラインサービスとは？



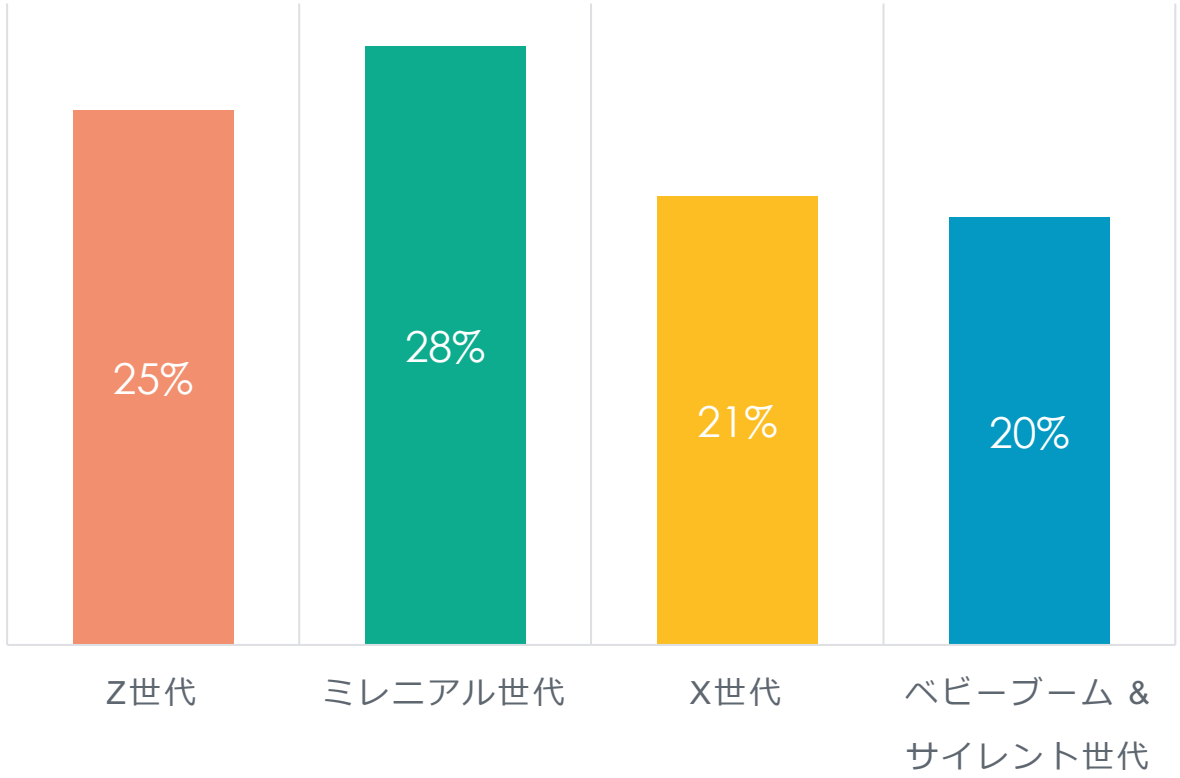

**44%**

日本人買い物客は
外出自粛中に新たなeコマース
サイトを見つけ、
これからも継続して利用したい
と考えている

出典：Criteoが実施した「新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響による消費者動向」に関するアンケート

# 5人に1人が新しいオンラインストアを発見・利用

Q. 外出自粛時に新しく見つけたオンラインストアで購入した商品などはありますか？

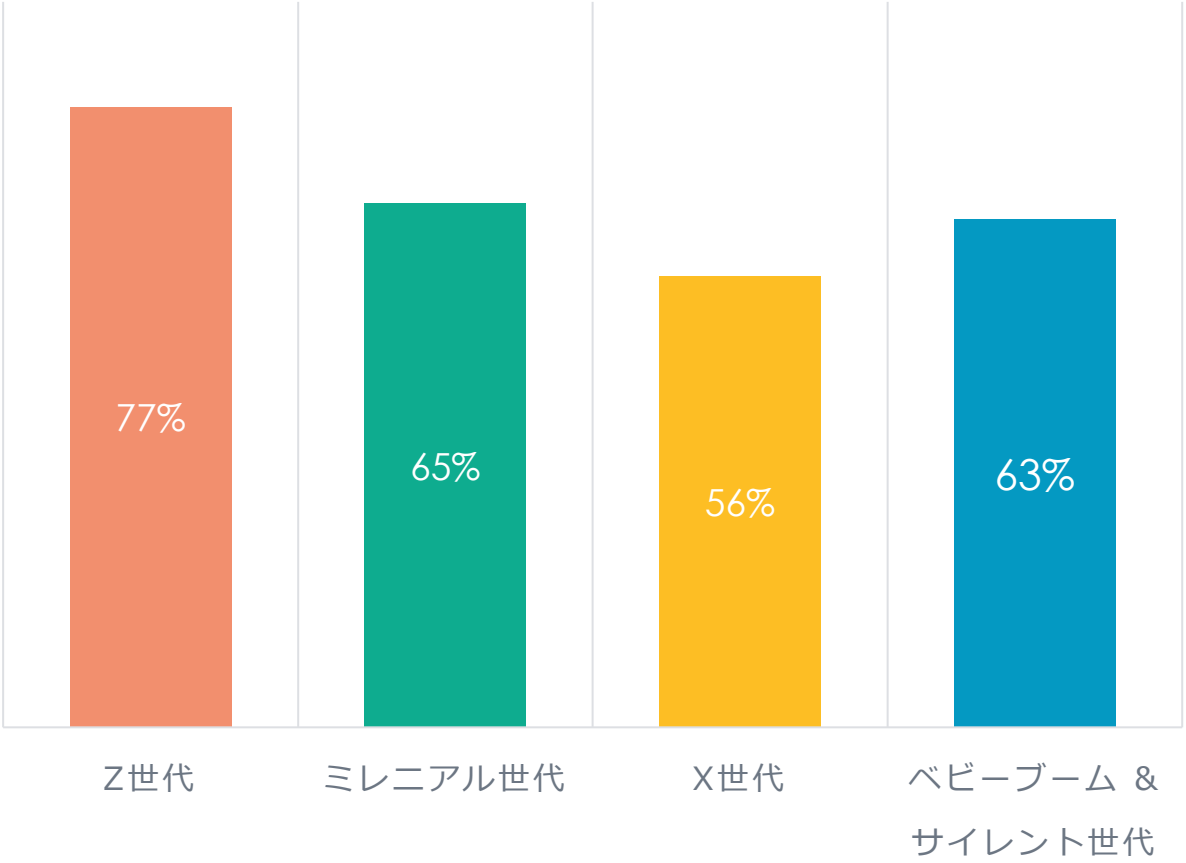



平均
**22%**

出典：Criteoが実施した「新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響による消費者動向」に関するアンケート

# 新規顧客がリピート顧客に

Q. 外出自粛時に新しく見つけたオンラインストアでこれからも買い物をされますか？




平均
**63%**

出典：Criteoが実施した「新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響による消費者動向」に関するアンケート

# 広告の動きは
# どう変わったのか？

# 4-6月_新規配信開始上位30アカウント

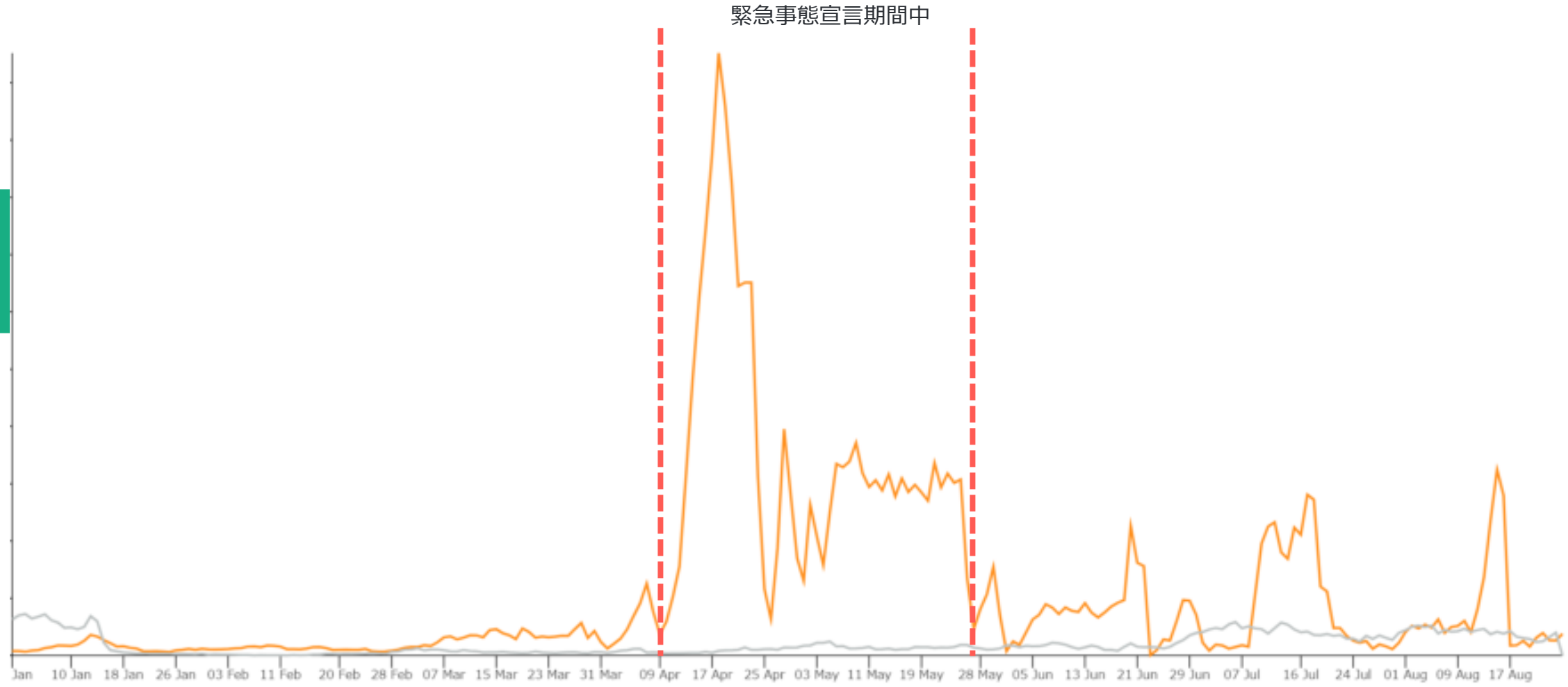
## “生活様式の変化による消費意識の変化”

金額順

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 金融（証券） | オンライン証券 | 16 | 通販（コスメ） | 美容コスメ |
| 2 | 人材（新卒） | 大手新卒採用 | 17 | 通販（家具・インテリア） | ソファ |
| 3 | 飲料・食品 | ウォーターサーバー | 18 | 通販（ファッション） | ファッションモール |
| 4 | 飲料・食品 | コーヒーメーカー | 19 | 資格・教育 | 個別指導塾 |
| 5 | 人材（転職 | ハイクラス転職 | 20 | 人材（医療・看護） | 看護系求人 |
| 6 | 資格・教育 | 英会話教室 | 21 | 通販（総合） | アウトドア・DIY用品 |
| 7 | 飲料・食品 | 健康系食品 | 22 | 通販（その他） | 中古スマホショップ |
| 8 | 通販（ファッション） | レディスファッション | 23 | 通販（ファッション） | 総合ファッション通販 |
| 9 | 通信・携帯 | キャッシュレス決済 | 24 | 人材（医療・看護） | 看護系求人 |
| 10 | 通販（コスメ） | 単品美容食品 | 25 | 通販（家具・インテリア） | 家具全般 |
| 11 | 通販（家具・インテリア） | 家具全般 | 26 | 通販（ファッション） | 子供服 |
| 12 | 電子書籍 | 電子コミック | 27 | 住宅・リフォーム | リフォーム |
| 13 | 電子書籍 | 電子コミック | 28 | 通販（その他） | BtoB(包装用品) |
| 14 | 通信・携帯 | スマホショップ | 29 | 通販（ファッション） | 総合ファッション通販 |
| 15 | 通販（ファッション） | 腕時計 | 30 | 通販（ファッション） | 総合ファッション通販 |

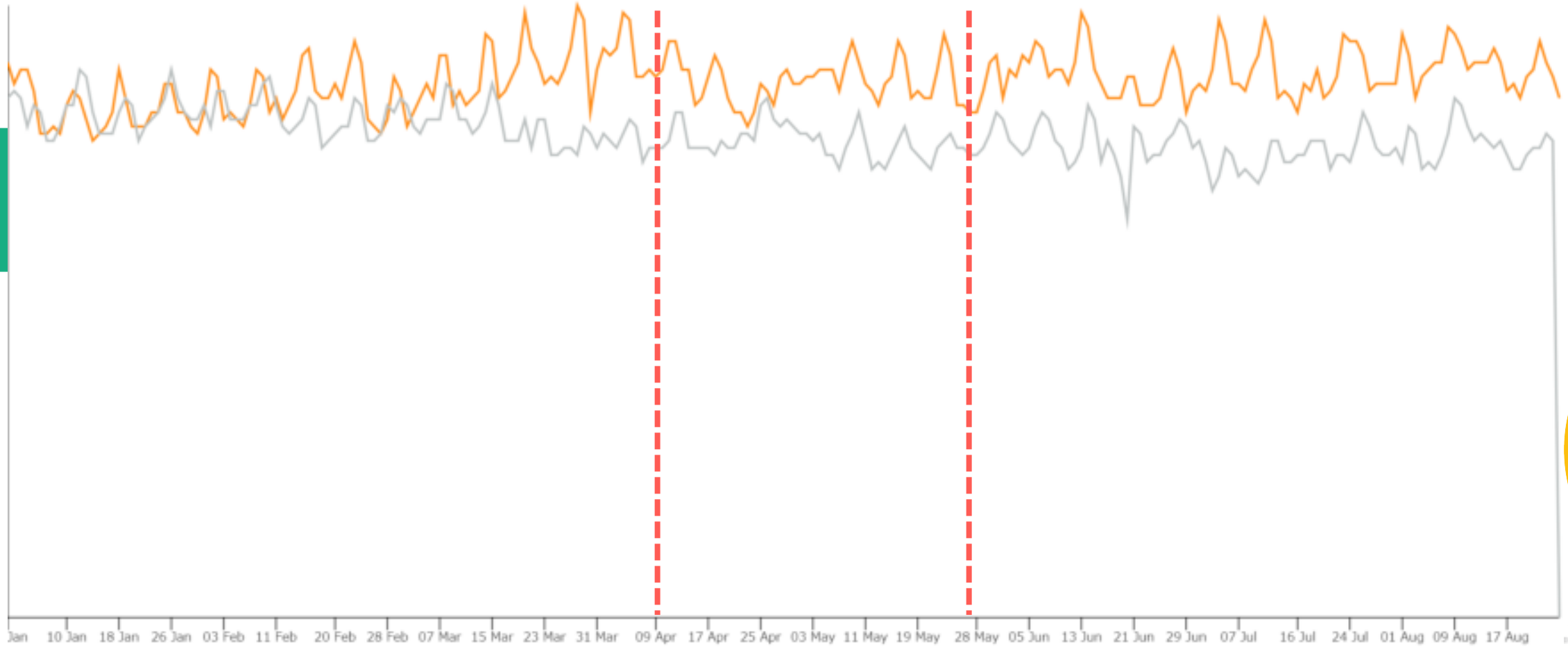
# コロナ前後の変化_対応変化

## “緊急事態宣言で急遽予算編成を変更したケース”



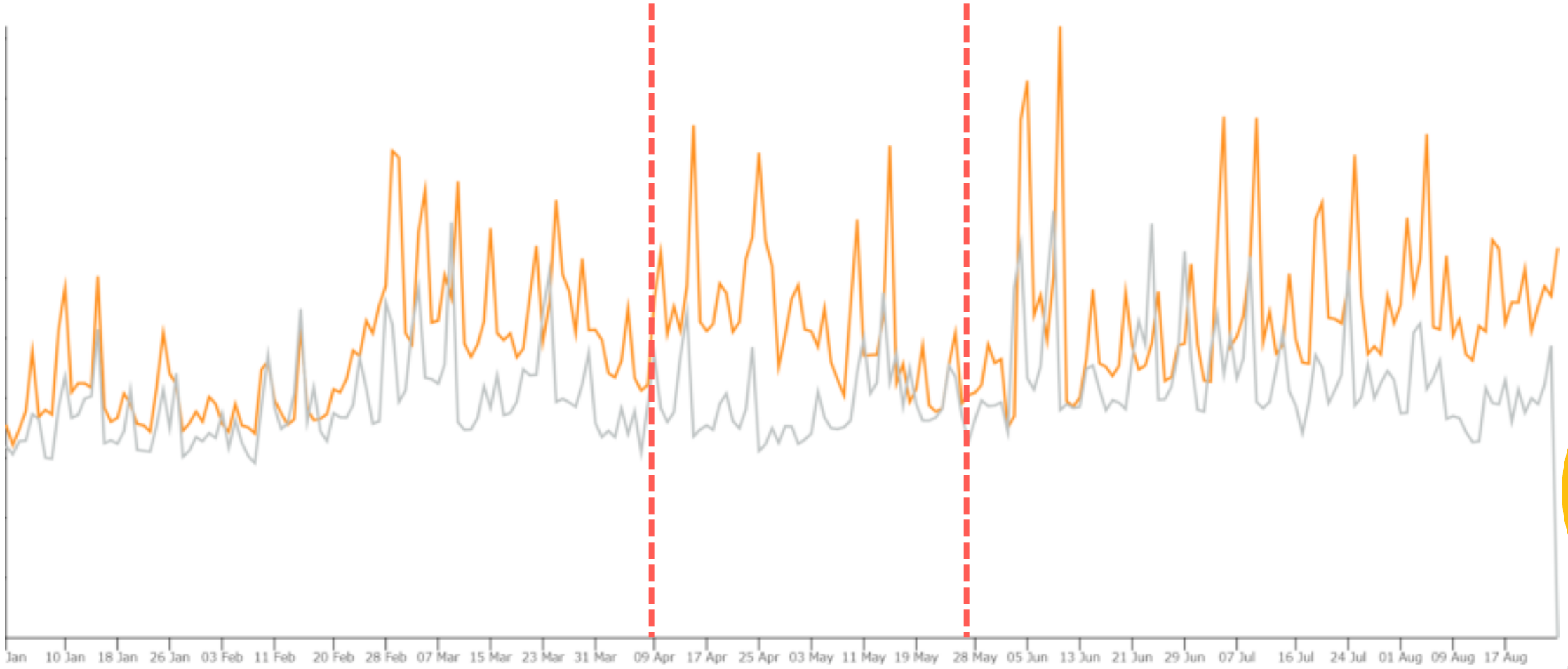
# コロナ前後の変化_キーワード

## “オンラインでの活動がCTRに表れている？”



# コロナ前後の変化_キーワード

## “オンラインでの活動がCVRに表れている？”



# これから想定されること、出来ることとは？

# Criteo の商品ラインアップ

Coming Soon!

## Awareness
## 認知

### Brand Marketing

商品又はサービスに対する
興味関心の醸成

## Consideration
## 購入検討

### Audience-based Buying

商品又はサービスに対する
購入・利用意向を高める

## Conversion
## 購入

### Direct Response

商品購入又はサービスの
利用促進

# Consideration 3つの特徴

**膨大なユーザーデータ・AIテクノロジー活用した、**
**潜在顧客のサイト流入強化ソリューション**

## Audiences

**柔軟性の高い**
**オーディエンス設定**

Criteoショッパーグラフを活用した先進的なターゲティング技術により柔軟性の高い配信対象オーディエンスの設定を実現

## AI Engine

**潜在顧客の**
**流入最適化**

潜在顧客を見つけ出し一人ひとりに合わせてカスタマイズした関連性の高い広告を最適なタイミングで配信

## Creatives

**エンゲージメントを**
**促進するクリエイティブ**

Criteoが強みとするパーソナライズされたバナーに、ブランディング効果の高い要素を加えた多彩なクリエイティブ

# Similar Audiences

**Criteoショッパーグラフに基づく購買意向のシグナルとAIエンジンの”Look a like機能”により既存ユーザーに類似したエンゲージメントの高いオーディエンスを自動で作成します。**

**パブリッシャーインサイト**
インベントリの種類, フォーマット, カテゴリ, etc

**ユーザーファティーグ**
フリークエンシー, リーセンシー, etc

**ユーザーエンゲージメント**
ページ閲覧数, カートページへの追加有無, 購入頻度, etc

**デバイスデータ**
デバイスタイプ, ブラウザの種類, etc

ユーザーの購買意向に関する
**120以上**のシグナルを活用

## 既存ユーザーのスコアリング

既存ユーザーを購入・サイト閲覧履歴及びエンゲージメントレベルに基づきスコアリング

## 類似ユーザーの抽出

Look a like機能で既存ユーザーと同じ特性を持つスコアの高いユーザーを特定

## 新規ユーザーに配信

AIエンジンがユーザーエンゲージメントを予測し良質な訪問に対して配信の最適化

# Commerce Audiences

**Criteoショッパーグラフに基づプロダクトカテゴリーとブランドへの興味関心、性別や購買力を掛け合わせてオーディエンスを作成することができます。**

## プロダクトカテゴリ

過去3ヶ月間に特定のプロダクトカテゴリ(800種類)において閲覧又はカート追加したユーザーをターゲティング。
また価格帯での絞り込みも可能。

## ブランド

過去3ヶ月間に電子機器、自動車、小売、旅行等の特定のブランドの商品を閲覧したユーザーをターゲティング

## 人口統計

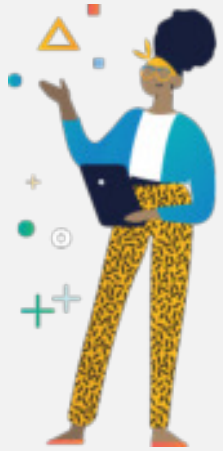
ユーザーが主に女性と男性のどちらの商品を閲覧したか、また主に高価な商品と安価な商品どちらを閲覧したかに基づいてフィルターが可能

# Consideration 実施事例

全体的にCPCは10円以下のクライアントが多く、流入効率の高さに関しては一定の評価をいただけています。

| Vertical | クライアント | Cost | CPC | CTR | Click |
|---|---|---|---|---|---|
| EC | ファッション系サイト | ¥2,460,000 | ¥7 | 0.63% | 350,000 |
| EC | 家具・インテリア通販サイト | ¥990,000 | ¥10 | 0.51% | 100,000 |
| EC | 自動車販売サイト | ¥2,520,000 | ¥6 | 1.04% | 420,000 |
| EC | 化粧品・健康食品系ECサイト | ¥2,420,000 | ¥20 | 0.40% | 120,000 |
| EC | 家電通販サイト | ¥540,000 | ¥5 | 0.69% | 100,000 |
| EC | 通販ECサイト | ¥5,960,000 | ¥10 | 0.85% | 620,000 |
| サービス | 人材系サービス | ¥790,000 | ¥2 | 0.64% | 370,000 |
| サービス | 金融系サービス | ¥1,230,000 | ¥31 | 0.17% | 40,000 |
| サービス | ゲームサービス | ¥2,750,000 | ¥8 | 0.33% | 360,000 |
| サービス | 通信・キャリアサービス | ¥10,320,000 | ¥18 | 0.28% | 580,000 |
| サービス | 不動産情報サイト | ¥10,020,000 | ¥18 | 0.36% | 570,000 |
| サービス | カーリース系サイト | ¥650,000 | ¥4 | 0.38% | 170,000 |

広告主様によっては、バナー閲覧後の訪問角度向上を目的として、バナー上に**「今なら〇〇ポイントもらえる」**や**「〇〇%セール！」**といった文言を合わせて配信しているケースもあります。



# Thank you!

criteo

# Appendix

# プライバシーに関するCriteoの基本的な考え方

## Criteoの取り組み

### ファーストパーティのフットプリント

Criteoはすべての広告主およびダイレクトサイト運営者のWebサイトに、信頼できるパートナーとして統合されており、ワークフローに自らを組み込める特権的な立場にあります。このユニークな関係は、私達の持つ大量のデータがファーストパーティであることを意味すると同時に、クライアントへのIDソリューション作成に役立っています。

### 商品ポートフォリオ

過去数年にわたり、Criteoはソリューションを多様化してきました。Criteoのアプリおよびリテールメディアビジネスでは、Cookieを利用しない複数のソリューションを活用して、広告のターゲティングおよびパーソナライズを行っています。Cookie漏えいを減らすアッパーファネルの提供に加えて、モバイルアプリ、動画、コネクテッドTVなどの製品戦略の開発を続けており、これらのソリューションの多くが既に大きな進歩を遂げています。

### 消費者データとクロスデバイスID

Criteoショッパーグラフには、20億件を超えるクロスデバイスIDが含まれています。これらのIDの多くは、非Cookie識別子で作成されます。私たちは、信頼できるパートナーシップをもとに、永続的な識別子と新たな識別機能を駆使してCriteoショッパーグラフを強化し、ショッパーグラフのCookie依存度低減に取り組んでいます。

### 業界のリーダーシップ

Criteoは、世界最大の独立系広告テクノロジー企業です。プライバシー規制とテクノロジー環境の変化にCriteoのプラクティスを適応させることによって、他のプレーヤーや業界団体、規制当局と提携し、プライバシー第一のパーソナライズされた広告の新たな業界標準策定を支援しています。プライバシーに関する透明性を高めることに重点を置いて、デジタル広告がオープンインターネットに資金を、ユーザーに無料のサービスを提供し、ブラウジングエクスペリエンスを選択できるようにします。