

## ダイレクトレスポンスビジネスをサポートする戦略プランニングシステム

### 「ResponseWIN」(レスポンスWIN)開発

博報堂はこのほど、市場が拡大している「ダイレクトレスポンスビジネス」(通販などメディアを介した直接販売ビジネス)に対応するための、プランニングおよびデータ管理・分析システムのパッケージ、「ResponseWIN」(レスポンスWIN)を開発し、4月に新設されたダイレクトレスポンスビジネス推進部を中心として、得意先に本格的にご提供していくことになりましたので、ご紹介致します。

「ダイレクトレスポンスビジネス」は、広告を介し、資料請求や直接販売・契約を行うものです。広告メディアはテレビ、新聞、雑誌、ラジオ、折込チラシ、WEB、DMなど多岐にわたりますが、いずれも「広告した結果が直接販売や資料請求に結びつく」という点で、従来の知名・理解を目的とした広告とは違ったアプローチが必要とされております。これまでは、いわゆる通販専門企業が中心に行っていましたが、昨今、通販業界のみならず、消費財メーカーやサービス業、金融、通信、医薬品業界などさまざまな業種が、「ダイレクトレスポンスビジネス」に参入しており、ダイレクトレスポンス広告市場は拡大して来ています。

博報堂では、この市場に対応するため、プランニングおよびデータ管理・分析手法(ツール)を進めて参りました。そしてこれらを、レスポンス拡大という「短期的課題」とブランドの育成という「長期的課題」の二つの視点でマネジメントするシステム「ResponseWIN(レスポンスWIN)」としてパッケージ化し、得意先に提供することといたしました。

レスポンスWINでは、顧客分析から、クリエイティブ、メディア戦略の立案、出稿データとレスポンスデータの統合管理、レスポンスデータの分析までを提供しています。そして、これら基本の5つのステップに、実績あるブランド管理ツールを活かしてブランド構築の視点を加味しながら、顧客企業の状況に応じたダイレクトレスポンスビジネス戦略の提案を行います。

「ResponseWIN(レスポンスWIN)」は、4月から新たにリサーチ&コンサルティング局内に新設された「ダイレクトレスポンスビジネス推進部」を中心に、カスタマーマーケティング局および研究開発局と協働で、各クライアントにサービスを提供してまいります。

< **ResponseWIN** の5つのステップ >

Step 1

**ターゲット分析** : 「RES Portfolio」 (RES ポートフォリオ)

商品への関心とレスポンス行動の視点からポートフォリオを作成し、ブランドの成長プロセスに応じたターゲット戦略を策定。



Step 2

**クリエイティブ戦略立案**

アイトラッキングシステムなども活用し、レスポンス力を高める表現を確認。ブランド戦略と合致させながら、よりレスポンスを獲得できる表現を開発。



Step 3

**メディア戦略立案**

: RES-Mizer (RES マイザー)、RES-Forecast (RES フォーキャスト)

ニューラルネットワーク技術を用いて、過去の出稿とレスポンスの関係や実績について学習し、「レスポンス効果を最大にする出稿プランの策定」 (= RES マイザー) や、「出稿によって得られるレスポンスの事前予測」 (= RES フォーキャスト) を行う。



**実施**



Step 4

**レスポンスデータ管理** : RES-Manager (RES マネージャー)

出稿データとレスポンスデータを一元的に管理。



Step 5

**レスポンスデータ分析** : RES Miner (RES マイナー)

出稿実績とレスポンスデータを多角的に分析し、レスポンス向上仮説を抽出、次の戦略立案につなげる。

【本件に関するお問合せ先】

株式会社博報堂  
広報室  
R&C 局ダイレクトレスポンスビジネス推進部

宮川 03-5446-6161  
内海 03-5446-8655