

デカトロンがネクストレベルと共に日本でROASを38%増加させた方法とは？

デカトロンジャパンのEコマース&デジタルリーダー、Vicente Berbegall様独占インタビュー

会社概要

- 本社所在地: フランス
- 業種: スポーツグッズ (オンライン・オフラインでの小売)
- ヒット商品: テント, スニーカー, 登山用品, アウトドア製品

課題

- 2017年にネクストレベルにコンタクトする前は自社でデジタルマーケティングを運用していました。当時の課題は2019年春に自社初の実店舗をオープンするまでにデジタルマーケティングの最適化、スケールアップ、ブランド認知度の向上でした。そしてそれには大規模な強化が必要でした。

ソリューション

- ネクストレベルはこの状況を変えるため、製品知識、オンライン広告の設定状況などを素早く確認し変更し、Webページの動きに合わせてリアルタイムなキャンペーンを行えるようにしました。
- またネクストレベルはデカトロンチームと緊密に連携し、市場の需要、季節性、競合に合わせてキャンペーンを最適化させるため、リアルタイムで積極的に対策と予算配分の変更を提案してくれています。

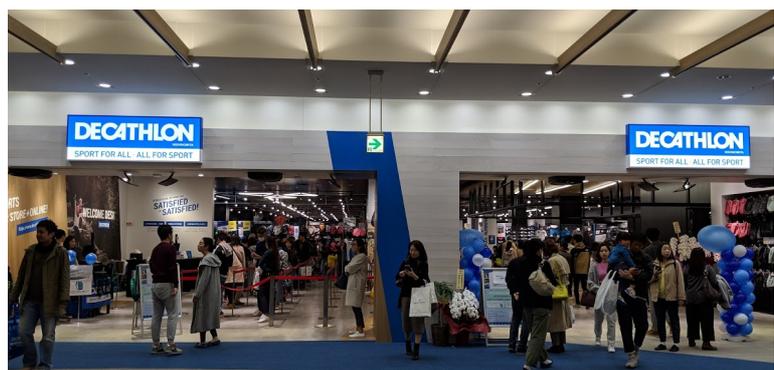


日本をはじめ他の地域でも有名なテントとアウトドア製品

デカトロンジャパンについて

「グローバルリーダーを新しい国のローカルリーダーにするのはスポーツレースに似ています。社長、私自身、そしてチームの全員がスポーツ好きなのですが、高みを目指し、限界を超えて、チームとして動く。スポーツにおけるこれらすべての推進力は、仕事の上でも同様に重要なのです。日本の消費者の商品への期待、UIへの期待、そして日本初出店となる実店舗のスリル。ゴールに向けて多大な努力が必要で、まるでレースのようでした。

デジタルの部分に関して言えば、ブランド構築、認知度の向上と同時に短期的な収益の実現を支援するパートナーが必要だったのですが、それを実現してくれたのがネクストレベルでした。」





ブランドの情熱

ほとんどのデカトロンスタッフが情熱を持ってそれぞれスポーツを楽しんでいます。実はネクストレベルのスタッフもその情熱を共有しており、デカトロン最大のファンでもあります。実際、ネクストレベルのアカウントエグゼクティブは個人的にもデカトロンブランドのアンバサダーの一人になりました。

お問い合わせ先

詳細についてはネクストレベルにお問い合わせください。

〒107-0062
東京都港区南青山1-15-16
山城ビルディング 7階

ネクストレベル ジャパン株式会社

www.nextlevel.global

ネクストレベルは日本でのビジネス拡大にどのように貢献したのか？

「もし、4つの単語で表現すると:

- 情熱: ネクストレベルは商品への情熱がありました。膨大な数のクライアントを扱う大きな広告エージェンシーとは異なり、ネクストレベルは製品販売の経験もあり、その上で当社の製品を深く学び、理解し、その知識を広告に落とし込んでくれました。
- 効率: どのようなビジネスでも最終的なKPIは常に収益になります。ネクストレベルは確実に収益と広告費の最適化をもたらしました。
- スピード感: スピードは彼らのもう一つの強みです。さまざまなマーケティング目標に応じて、変化する状況にすばやく適応し、全体的な結果を最大化しました。例えば昨年の西宮での1号店、幕張での2号店、そしてオンライン販売キャンペーンのROASなどです。

またこのスピードは、状況が目まぐるしく変わるコロナ禍でも真価を発揮しました。販路や商品構成の優先順位の変更、今まで売っていたアウトドア製品ではなく屋内で使えるフィットネス製品を宣伝するなど、多くの変化に直面した方も多いかと思えます。ネクストレベルはこういった状況下でも素早く行動し状況に対処してくれました。

- チームワーク: 私はネクストレベルを エージェントではなくデカトロンチームの一員とすら考えています。」

ネクストレベルの具体的な成果とは？

「収益重視のキャンペーンの成果は明らかでした。NextLevelのおかげで、ROASは38%増加（2018年5月、NLJが前の代理店からアカウントを受け取った最初の月から2019年5月まで）。

同時に、CPAは57%に削減されました。」

デカトロン ジャパン

Eコマース&デジタル

リーダー、

Vicente Berbegall