

ピアラ

飛鳥 貴雄
C 代表取締役
E
O

美容・健康新業界の通販DX支援を手掛けるピアラの飛鳥貴雄CEOに、化粧品通販業界のマーケティング環境の変化について聞いた。ネット広告の規制強化が進み、獲得効率が悪化する中、テレビCMやインフォマーシャル（インフォマ）・新聞広告などオフラインのプランディング広告の出稿が増えているという。ピアラは数多くの取引先と蓄積したデータに基づき、オンライン広告やネット広告を組み合わせた提案が好評を得ている。

「脱プラック広告」が顕著になつた単品通販業界のマーケティング成功パターンを確立している。

——クライアントは増て
いるか。

。クライアントが相次
で株式上場するなど、
長を支援させていただ
ていると実感してい
ている。クライアントの8割
思う。

——広告の規制が強まっているが、その影響が業界に出てているといふことか。

A black and white portrait of Ken Watanabe, wearing a dark suit, white shirt, and tie. He has dark hair and is looking slightly to his left.

オンオフ最適化、ブランディングのニーズ拡大

告や表示をクリーンにしていきたいという要望を寄せられるケースが増えている。ネット広告のネ

ツトワークでは、段階的に規制を厳格化してお

アフターの表現ができる
も、ネットだとほとんど

できないといつ状況になっている。CPA(費用対効果)はネット広告が

高騰しており、新聞やインターネッ
トが一番安いといふ状況だ。

当社では月間200万回のP.D.C.Aを回していくが、このスピードでバナーや動画を作成していくくりソースもないし、予算も割けないと嘆く声も聞かれる。

保存していくデータをまとめてい
ることを勧めてい
る。データ統合に多額の
資金をかけているクライ
アントもあるが、当社は
無料でデータ統合を支援
している。

からオフラインまで全
見ることができ、データ
ドリブンで支援できる
みを生かし、通販業界
マーケティング領域で
ームエンジを起これ
いと考えている。

——「アリラ」ではどのよう
うな支援体制で差別化を
図っているのか。
プランディング重視、

オンライン回帰が進むマ
ーケティング環境の中
で、当社はオンラインセ

オンラインをミックスすることで効果を最大化す

る戦略を推奨している。そのためにして、すべてのデータを可視化できる体制を

ライアントのプライベートDMPを作成し、クラウドに当社のデータはもちらん、クライアントが持っている基幹システム

からオフラインまで全
見ることができ、データ
ドリブンで支援できる
みを生かし、通販業界
マーケティング領域で
ームエンジを起に
いと考へている。

——オンラインとオフラインを組み合わせた
一ケティングの具体事例は。

テレビCMやインフラなどの効果を図る
ため、オンラインでアク

スしてきたユーザーの
置情報や時間帯、検索

ードなどを詳細に分析している。テレビCMの合、視聴率からエリア

X
ケッハネにどうくういの視聽
いて、どのくらいアス
しているのかを相
係から分析できる。
全国紙の広告に
ードを貼り、アクセ

手掛けているが、とも
どもインフルエン
シエージメン
ツールは他社の
ーションを活用し
ヤットポットで
るツールを活用

20年2月から
イングプラット
「ナレシェア」
ており、健全に

代理店などとデ
ウハウの共有を
する。業界のクリ

健全化にも貢
と考へており、

がた
化も
闘は
な会社のデータ
れることでデータ
強化にもつなが