

## ショッピング キャンペーンでペット用品の販売を拡大



### ValuePetSupplies.com について

2004年に設立された ValuePetSupplies.com は、米国テネシー州リビングストンを本拠地としてペット用品ビジネスを家族経営で展開し、有名ブランドのペット用品をオンラインで販売。毎月 Casita Big Dog Rescue を通じて犬の保護施設に収益の一部を寄付。

詳細: [www.ValuePetSupplies.com](http://www.ValuePetSupplies.com)

### 概要

#### ショッピング キャンペーンの結果

- 広告費用対効果が 650% に上昇
- クリック率が向上
- コンバージョン数が増加
- コンバージョン単価が低下
- 作業時間が 10 分の 1 に低減

### 現場主導でビジネスを展開

ValuePetSupplies.com は、水槽用フィルタからペット用おむつ、子犬用クッション、おもちゃの骨まで、あらゆるペット用品を販売する会社です。米国テネシー州に倉庫を持ち 4 つの州に従業員を抱える同社では、一人一人のお客様と向き合う現場主導のビジネスを展開し、Google の商品リスト広告 (PLA) をショッピング キャンペーンにアップグレードしたことで業績アップを果たしました。

### 商品の陳列棚として活用

ValuePetSupplies.com では 2013 年 7 月から商品リスト広告を使い始め、ブランド別と売れ筋商品別に商品を分類し、これまでに作成した商品リスト広告キャンペーンの総数は 80 個以上に上ります。「商品リスト広告を採用したのは、フィードの属性を活用できるためです」と、同社のマーケティングおよび販売責任者である Nick Carter 氏は述べています。「商品リスト広告には、Google 認定ショップのバッジとともに商品の画像と価格が表示されるため、陳列棚のような役割を果たしてくれます。」

ValuePetSupplies.com では、商品リスト広告の導入からわずか数か月後の 2013 年 10 月に、最初のショッピング キャンペーンを試しました。ショッピング キャンペーンは、Google で直感的に商品リスト広告を管理して商品を販売できる特長があり、店舗の管理方法とよく似た方法でキャンペーンを管理できます。これにより、商品在庫を確認し、宣伝する商品を選んでまとめる作業が、すべて Google AdWords の管理画面でできるようになります。また、詳細なレポートと最適化の機能により、商品の掲載結果を効果的に測定し、商品の需要を予測できます。

「ショッピング キャンペーンの競合状況を示す指標のおかげで入札単価の最適化の在り方が一変しました。」

Nick Carter 氏、ValuePetSupplies.com マーケティングおよび販売責任者

### ワークフローの合理化と詳細なデータ

「商品リスト広告は陳列棚の役割を果たし、事前に価格情報をチェックした購入見込みの高いユーザーを獲得できます」と、Carter 氏は述べています。「ショッピング キャンペーンのおかげで、ワークフローと商品リスト広告の管理方法を合理化することができました。たとえば、詳しいレポート データが得られるようになったことで、より効果的な入札単価を設定できるようになり、コンバージョン単価が抑制され、広告投資収益率が 650% に上昇しました。」

同社は数か月のテスト期間を経て、2014 年 2 月に従来型の商品リスト広告キャンペーンをショッピング キャンペーンに移行しましたが、そのプロセスは極めて容易だったと Carter 氏は語ります。「ショッピング キャンペーンは始めるのも管理するのも簡単です」と Carter 氏。「商品グループで商品フィードを使って在庫の商品を簡単に分類して入札単価を設定でき、極めて直感的でシンプルです。また、ショッピング キャンペーンの優れたアーキテクチャのおかげで管理にかかる手間も大幅に削減され、8,000 種類を超える膨大な商品カタログの中から宣伝する商品を効率的に指定できます。」

---

## ショッピング キャンペーンについて

ショッピング キャンペーンでは、これまでよりも簡単にオンラインで商品を宣伝し、消費者にアピール可能。商品リスト広告を利用する小売業者向けのキャンペーンで、商品の管理や入札単価の設定、掲載結果レポートの作成、改善点の分析といった業務を合理化し、Google 広告によるトラフィックを拡大するうえで効果的。

---

## 商品リスト広告について

商品リスト広告は、商品の詳しい情報(画像、価格、販売者名など)を表示する AdWords フォーマットの 1 つで、新しいキーワードや広告文の追加は不要。Google Merchant Center アカウントの商品に関連する語句が検索された場合に、最も関連性の高い商品の画像、価格、商品名を広告として自動的に表示。

詳細: [www.google.com/ads/shopping](http://www.google.com/ads/shopping)

---

同社ではショッピング キャンペーンに移行したことで管理にかかる時間が大幅に削減され、今ではすべての商品を広告で宣伝できるようになりました。「従来型の商品リスト広告キャンペーンでは、商品ターゲットを最適化しておく時間的な余裕がなかったため、いつもカタログの半分程度の商品しかターゲットに設定できませんでした。また、常に商品ターゲットのオンとオフを切り替える必要があり、管理に時間がかかりました」と Carter 氏。「それがショッピング キャンペーンでは週にたった 2 時間程度の管理作業で済むようになりました。従来型の商品リスト広告キャンペーンでは 20 時間以上かかっていたのですから、その差は歴然です。」

## 最適化の在り方が一変

ValuePetSupplies.com にとって、ショッピング キャンペーンは今や欠かせないマーケティング チャンネルとなり、常にカタログの 80% 程度の商品を宣伝し、AdWords コンバージョンの実に 3 分の 1 以上に貢献する成果を上げています。「ショッピング キャンペーンの競合状況を示す指標のおかげで入札単価の最適化の在り方が一変しました」と Carter 氏は述べています。

また、クリック率と上限クリック単価のベンチマーク データやインプレッション シェアのデータのおかげで、商品リスト広告を最適化する際の具体的な目安がわかるようになりました。「インプレッション シェアを見れば、個々の商品グループが効果的に機能しているかどうか一目でわかります」と Carter 氏は説明します。「インプレッション シェアの低いものがあれば、クリック率と上限クリック単価のベンチマーク データを確認したうえで、適切に入札単価を調整しています。競合状況を示す指標のおかげで、情報に基づいて入札単価を設定できるようになりました。」

---

「ショッピング キャンペーンは、商品を積極的に検索するユーザーに当社の商品をアピールするための包括的な戦略の要となっています。」  
- Nick Carter 氏、ValuePetSupplies.com マーケティングおよび販売責任者

---

## 手間を減らして投資収益率をアップ

「ショッピング キャンペーンは、商品を積極的に検索するユーザーに当社の商品を簡単にアピールするための包括的な戦略の要となっています」と Carter 氏は語っています。「こうしたユーザーにアプローチするには Google が最も重要なチャンネルです。ショッピング キャンペーンのおかげで最小限の手間で効果的にユーザーに商品をアピールして収益性を改善できます。使わない手はありません。」

