

Best Offline Sales Lift 部門定義 & 審査指針

部門の定義

Best Offline Sales Lift は、
YouTube 広告を活用して、オンライン（店頭）での
売上拡大というビジネス目標達成に貢献したキャンペーンを表彰します

評価基準

キャンペーンで達成した売上への成果を評価します

成果を示す具体的な数値的結果

- 売上年対比
- 達成した売上金額・個数
- 成長率
- マーケットシェア
- 購入者数
- ROI
- ROAS など

※ エントリーに必要な情報詳細については、[応募要項](#)と[応募規約](#)をご参照ください。

審査指針



Best Offline Sales 部門
代表審査員
キリンホールディングス株式会社
マーケティング戦略部 部長
山田 雄一

お客様の心を動かす「体験」を提供し、
行動を促し、売上に結びつける。

これこそがマーケティングの本質的な仕事です。
本部門では、YouTubeがいかにお客様に優れた「体験」を提供し
オンラインでの購買を達成したか、その道筋の鮮やかさ、お客様に対する理解、
および、未来に繋がる成果を評価します。

心を動かす「気づき」の提供:
お客様のインサイトを捉え、行動変容を促したクリエイティブか。
お客様理解に基づいた優れたアイデアとクリエイティビティを感じたいと思います。

ブランドの未来につながる、結果のインパクト:
明確な数値結果に加え、その成果がブランドの資産を向上させるものだったか、
今後のビジネスの成長に繋がるのか等、未来への可能性も合わせて評価します。

皆様のチャレンジと、確かな手応えが詰まった事例に出会えることを、
心から楽しみにしています。