

報道関係各位
ニュースリリース

2018年10月1日
ゆこゆこホールディングス株式会社

開封率 3.9 倍、CTR4.5 倍を記録 宿泊予約サービスのゆこゆこ プライベート DMP とマーケティングオートメーションを 連携したデジタルマーケティング施策が好調

宿泊予約サービスを提供するゆこゆこホールディングス株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役 社長執行役員 池照 直樹、以下ゆこゆこ）は、この度、株式会社ブレインパッドが提供するレコメンドエンジン搭載プライベート DMP 「Rtoaster（アールトースター）」とチーターデジタル株式会社が提供するマーケティングオートメーション「Cross-Channel Marketing Platform」（以下 CCMP）を連携したデジタルマーケティング施策を開始いたしました。

今回、上記 2 つのデジタルマーケティングプラットフォームによる連携施策として、当社の温泉旅館・ホテル予約サイト「ゆこゆこネット」にてユーザが閲覧した施設情報や、その閲覧データを基にした機械学習による温泉旅館・ホテルのレコメンド情報をメールで配信する新たな施策を実施。その結果、閲覧履歴メルマガでは、それ以前に比べ、開封率が 3.9 倍、CTR が 4.5 倍、CVR も 2.8 倍と、大幅な改善効果を記録しました。同様に、レコメンドメルマガでは、開封率が通常の 2.8 倍、CTR が 3.6 倍と良い効果を記録しております。

今後も、さらに本機能を活用したシナリオを検討しており、最適なプランを最適なタイミングでお送りできるよう現在導入中の 15 本プログラムを含め、更なる拡張を予定しております。

ゆこゆこは今後も、お客様の価値の“可視化”と“創造”を実現し、デジタルならではの顧客理解をベースに、お客様一人ひとりにタビマエからタビアトまで一気通貫した最適な価値を提供してまいります。



「温泉コンシェルジュ」のような接客を、デジタルマーケティングで実現します

ゆこゆこホールディングス株式会社
マーケティング部 マネージャー
小堺 秀真

お客様によって「旅」に求めるもの、趣味趣向、行動パターンは異なります。これまで培ってきたデータをフルに活用しつつ、最新のデジタルマーケティングソリューションをうまく組み合わせ、タビマエからタビアトまで一気通貫でデータを可視化しお客様の行動を理解することで、一人ひとりの顧客の心に寄り添った温泉旅行をご案内するデジタルアクションを高度化していきたいと考えております。今回、その第一歩として、デジタルマーケティングの高度化の最優先課題である DMP と MA の連携に取り組みました。

今後もデジタルにおけるお客様のアクションの可視化を進め、お客様の直感や感情に寄り添ったプランを提案する「温泉コンシェルジュ」のような接客を、デジタルマーケティングで実現したいと考えています。

ゆこゆこホールディングス株式会社 会社概要

会社名：ゆこゆこホールディングス株式会社
代表者：代表取締役 社長執行役員 池照 直樹
所在地：東京都中央区銀座 2-3-6 銀座並木通りビル
設立：2000年1月12日
資本金：205百万円
売上高：77.9 億円（2017年3月期）
従業員数：220 人（2017年10月現在）

主な事業の内容：宿泊予約事業、温泉メディア事業、広告事業

＜温泉旅館・ホテル予約サイト「ゆこゆこネット」＞ 会員数 103万人（2017年9月末現在）

＜お宿情報誌「ゆこゆこ」＞ 登録者数 708万人（2017年9月末現在）

URL：コーポレートサイト <http://www.yukoyuko.co.jp>

サービスサイト 温泉旅館・ホテル予約サイト「ゆこゆこネット」 <http://www.yukoyuko.net>

温泉旅行メディア「YUKOTABI」 <https://www.yukoyuko.net/yukotabi/>

■ 本件に関するお問い合わせ先 ■

ゆこゆこホールディングス株式会社 広報担当 笠原 TEL：03-6745-0570 e-mail:yuko_pr@yukoyuko.co.jp