



PRESS RELEASE

平成 22 年 2 月 5 日

株式会社オプト

株式会社ホットリンク

オプトとホットリンク、 レコメンドエンジン技術と検索連動型広告の入稿システムを融合させた 「在庫連動型 SEM 自動入稿サービス」の実験を開始

リリースサマリー

・オプトとホットリンク、レコメンドエンジン技術と検索連動型広告の入稿システムを融合させた「在庫連動型 SEM 自動入稿サービス」の実験を開始

- ・ 多商材を扱う通販企業等における検索連動型広告運用の効率化、最適化を支援
- ・ データベースと外部連携することなく、対象 WEB サイトへのタグの埋め込みやクロールで利用可能

株式会社オプト(本社:東京都千代田区、代表取締役社長CEO:鉢嶺 登、証券コード2389、以下オプト)とグループ会社の株式会社ホットリンク(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:内山 幸樹、以下ホットリンク)は、某大手通販企業と協力し、レコメンドエンジン技術と検索連動型広告(以下、SEM)の入稿システムを融合させた「在庫連動型 SEM 自動入稿サービス」の実験を開始いたしました。

インターネット通販や旅行代理など多商材を扱う企業の多くは、検索連動型広告の入稿の際に商材に合わせた大量の検索キーワードを取り扱っています。リアルタイムで変動する商材の在庫状況に応じてキーワードも随時変更したいというニーズに対し、現状では商品情報を持ったデータベースとの外部連携が開発コスト面やセキュリティ面の障壁が高く困難なため、多くは手動でのオペレーションを余儀なくされています。

今回の「在庫連動型 SEM 自動入稿サービス」では、それらの労力・コストを大幅に削減し、広告入稿の自動化による効率化、また在庫状況の反映による最適化を可能にしました。

【「在庫連動型 SEM 自動入稿サービス」について】

概要

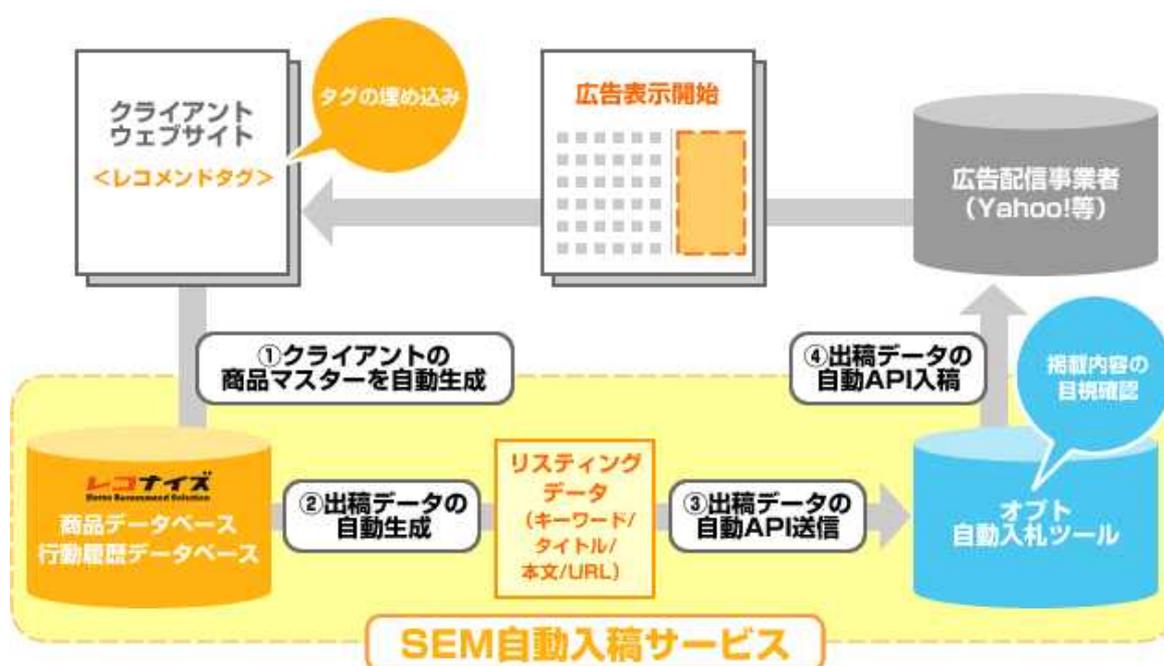
- ・ ホットリンクが開発・提供するレコメンド技術を活用し、WEB サイトの商品データベースから商品マスター(商品名/数量/色/カテゴリ/在庫状況/キャッチコピーなど)、入稿するキーワードや掲載広告文を自動で生成。

PRESS RELEASE

- 対象 WEB サイトにタグを埋め込んだりクローラさせるだけで企業側の開発投資を伴わずに利用可能
効果

- 新商品のサイト内掲載から広告出稿までのタイムロスを低減し販売機会の喪失を回避
- 在庫切れ商品に対する無駄な広告出稿の削減
- 検索キーワードや入札金額の自動最適化による広告の費用対効果向上
- 広告主と代理店間のコミュニケーション労力の軽減

システムイメージ



【今回の実験について】

某大型通販企業に協力を仰ぎ、同サービスを導入し実験するもの。

2010年1月中 実験の実施

2010年2月中 効果の検証

2010年3月中 サービスの販売を開始

オプト及びホットリンクは、今後とも両社のテクノロジーとソリューションを活かし、導入企業のマーケティング効果向上に繋がるサービスの開発に努めてまいります。

以上



PRESS RELEASE

[株式会社オプトについて]

オプトはお客様のインターネット上でのマーケティング活動をお手伝いする「e マーケティングカンパニー」です。「売上に直結する e マーケティング」をコンセプトに、お客様のマーケティング ROI(費用対効果)を最大化します。

URL <http://www.opt.ne.jp/>

[株式会社ホットリンクについて]

株式会社ホットリンクは、ブログ分析ツール「クチコミ@係長」「電通バズリサーチ」や、レコメンデーションエンジン「レコナイズ」の提供を中心に、クライアント企業のインターネットマーケティング活動を先端技術で支援するエージェンテクノロジーカンパニーです。

URL <http://www.hottolink.co.jp/>

[本件に関するお問い合わせ先]

株式会社オプト 広報担当 中山
東京都千代田区神田錦町 3-26 一ツ橋 SI ビル
TEL)03-3219-7655

株式会社オプト EC 支援本部 永瀬
TEL)03-3219-7434

株式会社ホットリンク 広報担当 黒木
東京都千代田区神田錦町 3-26 一ツ橋 SI ビル 4F
TEL)03-3219-6153