

## オプト、リスティング広告による電話着信効果の測定サービスを提供

### リリースサマリー

- ・ オプト、リスティング広告による電話着信効果の測定サービスを提供
- ・ キーワード別にオリジナル電話番号を発番・付与し着信効果を測定、そのデータを活用してリスティング広告の費用対効果を向上

株式会社オプト（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 CEO：海老根 智仁、証券コード 2389、以下オプト）は、リスティング広告で購入する全キーワードにオリジナル電話番号を発番・付与し、着信数を計測することでリスティング広告の費用対効果を高めるサービスの提供を 7 月 3 日から開始します。

これまでリスティング広告で複数のキーワードを購入した場合、各キーワードのランディングページに同一の問合せ電話番号を掲載していたため、キーワード別の着信効果を正確に測定することは困難でした。新サービスでは、キーワード別にオリジナル電話番号を発番・付与することで着信効果を正確に測定、そこからより効果の高いキーワードを抽出し、リスティング広告の費用対効果を向上させるものです。

具体的なサービスの流れは以下の通りです。

広告主がネット広告の電話着信効果測定システム「ADPLAN CALL」（アドプランコール）を導入

リスティング広告で購入する全キーワードにオリジナル電話番号を発番・付与

リスティング広告をクリックしたユーザーをオリジナル電話番号が掲載されたランディングページに誘導

ユーザーが架電すると、着信効果としてカウント

集計データから着信効果が高いキーワードを抽出、それらのキーワードに絞ってリスティング広告を展開することで費用対効果を向上

同システムの導入費用は 30 万円、月額使用料は 5 万円からとなっています。また、同システムについて 2009 年 12 月までに 100 件の導入目標としています。

以上



PRESS RELEASE

〔ADPLAN CALL とは〕

ユーザーからの電話反響を正確に測定する専用ツールです。電話番号の種類は用途に応じて4つの回線タイプ(0120、0570、050、0037)から選択することが可能であり、着信については導入側の特別な設定を必要としません。

〔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/>

[本件に関するお問い合わせ先]

株式会社オプト 広報担当 大野  
TEL)03-6268-3845

[関連 URL]

株式会社オプト <http://www.opt.ne.jp>