

平成 18 年 3 月 23 日

オプト、電話番号を発番し、架電状況で広告の効果測定を行う マーケティングシステム『アドプラン・コール』を開発

リリースサマリー

- オプト、架電状況で広告の効果測定を行うシステム『アドプラン・コール』を開発
- インターネット、モバイル、雑誌、新聞、看板など、広告媒体ごとにオリジナル電話番号を発番、その架電状況から効果測定

株式会社オプト(本社:東京都港区、代表取締役 CVO:鉢嶺 登、証券コード 2389、以下オプト)は、広告ごとに自由に電話番号を発番し、その架電状況から広告の効果測定を行うマーケティングシステム『アドプラン・コール』を開発、4月1日から販売を開始します。

『アドプラン・コール』は、媒体や広告の種類ごとにオリジナルの電話番号を発番、消費者が掛けてきた電話番号から媒体や広告の種類を特定し、効果測定を行うシステムです。そこから得たデータをもとに、より効果の高い広告媒体に注力することで、効率的なマーケティング活動の展開が可能になるものです。なお、同システムの活用方法のイメージは以下の通りです。

■ 広告主企業への導入イメージ

広告主企業が『アドプラン・コール』を導入

広告媒体(インターネット、モバイル、新聞、雑誌、TV、看板など)ごとにオリジナルの電話番号(通話料は企業側負担)を発番・付与し、広告展開

広告を見た消費者が架電すると専用サーバーにいったん着信させ、その後、広告主企業の窓口へ転送

各電話番号の着信件数や通話時間を集計し、広告ごとの成果を把握。なお、広告主企業は専用サイトから結果を閲覧可能

集計データから、効果の高い広告媒体に注力することで、効率的なマーケティング活動が可能に

■ 情報サイト運営企業への導入イメージ

情報サイトが『アドプラン・コール』を導入



PRESS RELEASE

サイトに情報を掲載している企業ごとに、オリジナル電話番号(通話料はサイト側負担)を発番し、
各企業の情報欄の問合せ番号として掲示
消費者の架電状況を情報サイト運営企業が集計
オンラインに加え、架電状況も合わせて成果として情報掲載企業に見せることで、掲載の有効性証明に活用
全体の架電状況を分析し、情報サイト自身の新たな事業戦略プランニングに活用

『アドプラン・コール』の初期導入コストは20万円、月額使用料は5万円からの定額制。オプトでは、同システムについて、初年度の販売目標100件を目指します。

以上

(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 経営企画部 広報担当 大野

pr@ml.opt.ne.jp TEL) 03-5561-6434

[関連URL]

株式会社オプト <http://www.opt.ne.jp>