

Scope of Solutions™

 Tokyu Agency



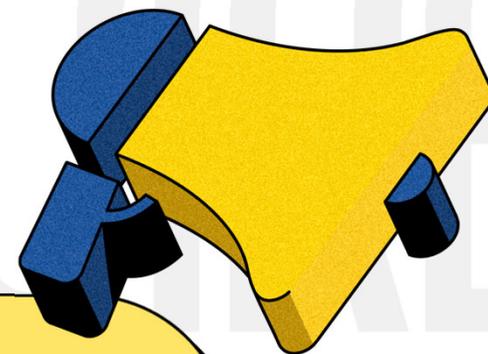
ACQUIRE NEW CUSTOMERS

#05

新規顧客獲得

こんな悩みや課題をお持ちではないですか？

Do you have any of these concerns or issues?



リピート購買を促していても
業績が伸びないので

**新規顧客を獲得
したい**

新規顧客の獲得や

**集客方法が
わからない**

**未顧客に関する
情報が不足
している**

ターゲティング広告配信を
駆使しているが売上が伸びないので

**新しい投網を
かける必要**

がある

マス偏重型の
コミュニケーションに限界を感じており

**デジマス合わせた最適解
が知りたい**

データドリブンな
意思決定をしていきたいが

**自社だけで行う
には限界**

がある

当社の取り組み姿勢

Our Approach and Commitment

顧客接点を 有機的に組み合わせて アプローチする

事業を拡大していく際に不可欠な新規顧客獲得。
新規顧客を獲得する方法はマス広告ではありません。
とはいえ、ターゲティング広告配信を繰り返していればよい、
というものでもありません。
私たち東急エージェンシーは様々な顧客接点を有機的に組み合わせて
未顧客にアプローチし、購買へと導いていきます。

価値観の変化をとらえて 想起率を高める

新規顧客を獲得するために重要となる想起率。
これを高めるためにはカテゴリーに対する重視点とブランドとの連想を
強化することが必要ですが、最近は様々な社会変動を経て、
このカテゴリーに対する重視点自体が変化していることも多々あります。
当社は、変化し続ける人々の生活習慣や価値観を的確にとらえて、
実効性の高い戦略や施策を立案します。
そして、効果検証を重ねながら更なる事業成長のために並走いたします。

基本ステップ

Basic Steps



現状分析

既存顧客の構造を
当社の専門スタッフが分析し、
そこから新規顧客になり得る
層の特性を抽出します。

戦略立案

必要な調査を設計・実施し、
未顧客理解を深めます。
カテゴリ重視点やCEPなどを
抽出し、戦略を立案します。

※CEP=Category Entry Point

施策/ 企画立案

新規顧客を動かすための
リアル空間とデジタル空間を
有機的に結び付けた施策を
立案します。

施策実行

新規顧客を動かすための
クリエイティブ表現を開発します。
東急グループ関連施設や
OOH媒体などを活用したPR施策も
実施します。

効果測定と 改善提案

施策の効果をデータ分析官が
分析し、改善策をご提案します。
チーム一丸となって
事業成長に並走いたします。

ツールやメソッド
tools and methods

Target Finder®

Phygital
Experience Design
脳波 PROJECT

T-Camp

Impact Finder®



活用するツール/メソッド

Tools/Methods to Utilize

行動傾向による顧客のタイプ分け、
見込顧客の発見/抽出を行うクラスタリングツール

Target Finder®

「誰が、何を、どれくらい」を示す膨大な行動ログデータをAIが自動で解析。
事前の仮説なしに行動の傾向や特徴による顧客分析ができるとともに、
潜在的な見込み顧客の発見・開拓が可能。

到達確度の高いデータドリブンなクリエイティブメソッド

脳波 PROJECT

サイカ社が有する脳波測定技術と当社によるクリエイティブ開発実績や
知見を掛け合わせた、マーケティング効果を高める表現開発のための
当社独自のクリエイティブメソッド。

当社クリエイターによるクリエイティブへのコアアイデアと、
一連の取り組みにより創造した43の表現Tipsにより、都度、
マーケティング課題解決のための最適かつ高品質なクリエイティブを開発してご提供。

フィジカルとデジタルが融合した
生活空間全体を舞台にした
Phygitalな顧客接点での最適な体験価値設計

Phygital Experience Design

フィジカル(リアル)とデジタルが相互に関連するPESOメディア全体を
「Phygitalな顧客接点」として捉え、
その接点でいかに生活者に最適な「体験価値」を感じてもらえるようにするか。
顧客接点や体験価値を数値化する調査なども駆使し、
望ましい生活者の体験をデザイン。

当社独自のPMPサービス

T-Camp

DMPなどを活用し、Tver、radiko、Spotifyなどへ、
ターゲットの意識や行動、
興味・関心などに即した様々なターゲティングによる
プログラマティック配信が可能。

※PMP=private marketplace

※DMP=Data Management Platform

マーケティング施策の効果と最適化を実現する
MMMアプローチ等による分析コンサルティングサービス

Impact Finder®

データサイエンス×計量経済学で
ブランディング効果やクロスメディア効果を可視化し
広告施策におけるROIマネジメントを実現。
お客様課題に応じた最適な分析アプローチを構築し、
事業成長をご支援。

当社の特長/強み

Our Features/Strengths

	東急エージェンシー	調査会社などの パネル保有企業	コンサル企業
戦略・施策の立案に役立つ 調査設計やデータ分析力	○	○	○
顧客接点を総合的に活用した 戦術・施策の設計	◎	△	△
効果検証と 改善策提案	◎	△	△
	独自の顧客分析や調査による確かな現状把握と適切な課題抽出からスタート。分析結果に基づく戦略/施策の設計から施策の実行、さらには効果検証までを一貫して実施できる併走力が高い実効性を生む。	調査や分析に関しては経験も豊富。ただ、調査/分析結果からどのような施策や改善策などを行うべきかといった、具体的な手立での開発や提案までは困難。	調査や分析による現状把握や課題抽出は得意領域。ただ、調査会社と同様に、調査/分析結果をもとにした具体的な施策や改善策の開発や提案は得意とは言い難い。