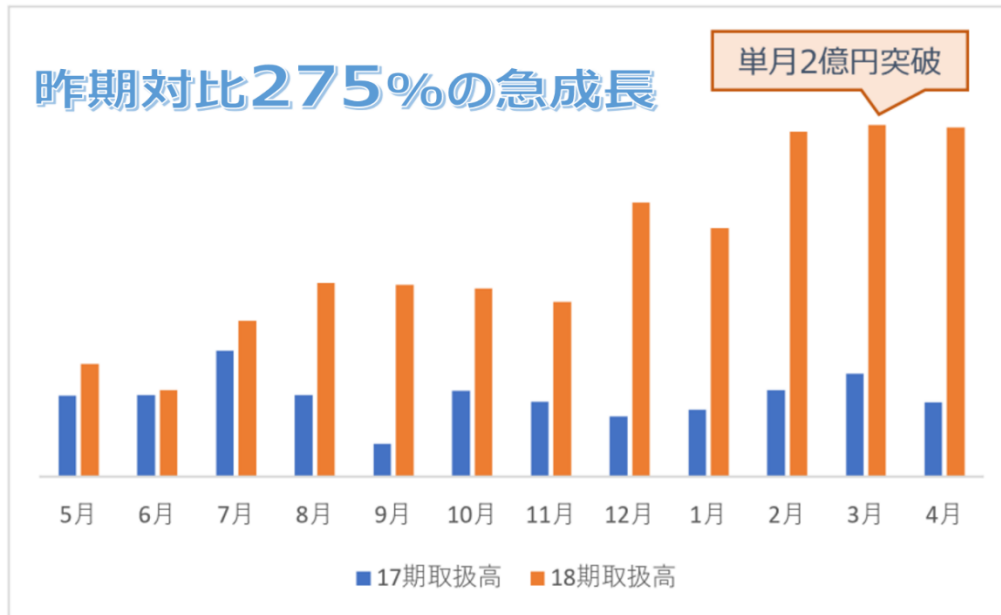


株式会社 DYM

SNS 広告取扱高 昨期対比 275%の急成長

単月取扱高 2 億円突破

WEB 事業や人材事業、海外医療事業等を行う株式会社 DYM（読み：ディーワイエム、本社：東京都品川区、代表取締役社長：水谷佑毅）は、SNS 広告の取扱高が 3 月度は昨期対比 275%となり、単月取扱高も 2 億円を突破しました。



■BtoB 業界事例紹介：広告経由の単月顧客化件数 2.5 倍まで拡大

BtoB 業界では、WEB サイトから資料請求や問い合わせを促すだけではなく、SNS 広告から企業のサイト上で「お役立ち資料」や「Ebook」と呼ばれるホワイトペーパーのダウンロードを促進させる広告手法を展開し、情報収集段階のニーズから WEB 上での接点を確保し、サービス理解、潜在ニーズの顕在化までユーザーを育成する“リードナーチャリング”の考え方が定着しております。

当社では広告経由のリード獲得だけでなく、獲得後の反響育成まで CRM ツールと連携し幅広くサポートしております。

(事例紹介)BtoB での金融系サービス業者様では Facebook 広告経由での獲得件数の頭打ち、反響から顧客化までの引上げ率の低さが課題となっていました。リターゲティング、類似拡張、オーディエンス配信ごとに CRM ツールのパラメータを割り振り、リードの質を評価する環境を構築することで反響の質を改善しました。さらに広告クリエイティブの週次差替を繰り返し CVR が 2 倍改善し、反響件数 2 倍、顧客化件数 2.5 倍まで拡大しました。

■単品通販業界事例紹介：記事広告を中心にパフォーマンス重視の配信設計により購入 CV 件数 25 倍拡大

単品通販系商材では Facebook、Instagram、LINE など SNS 広告を中心に、記事ページに遷移させることで、より商品理解を促進させる広告手法を展開し、獲得単価を抑えながら件数拡大に貢献しております。

(事例紹介)広告経由での獲得単価の高騰が課題であった BtoC で美容シャンプーの単品通販業者様は、リターゲティングのみに絞って月 40 件ほどの獲得だったところから、記事形式の第三者視点での商品紹介ページに飛ば

す設計に変更して、リターゲティングだけでなく類似配信やオーディエンスターゲティングでの獲得も大きく伸ばすことに成功し、購入件数単月 1000 件を突破しました。

■薬機法(旧薬事法)の監視体制強化

昨今の広告媒体の審査基準強化を受け、薬事法ドットコム会員登録や、社内での媒体認定資格の取得、運用勉強会による体制強化を行っております。ご出稿をいただく広告主様の信頼性にも大きく関わる問題と捉え、真摯に取り組んでまいります。

>>SNS 広告経由の獲得にお悩みの方、ご相談はこちらから！

<https://dym.asia/contact/>

>>Yahoo!広告、Google 広告アカウントを無料で診断しませんか？お申し込みはこちら！

<https://dym-sem.com/listing/lp/>

■株式会社 DYM 会社概要

- (1) 商号 : 株式会社 DYM
- (2) 代表取締役社長 : 水谷 佑毅
- (3) 設立年月日 : 2003 年 8 月
- (4) 資本金 : 5000 万円
- (5) 売上高 : 134.3 億円 着地想定 (18 期)、168.5 億円 目標 (19 期)
- (6) 本店所在地 : 〒141-0031 東京都品川区西五反田 2-28-5 第 2 オークラビル 3 階 (受付)・4 階・5 階
- (7) 従業員数 : 連結 595 名 (2021 年 4 月 1 日 現在)
- (8) 事業内容 : WEB 事業、人材事業、研修事業、エグゼパート事業、海外医療事業、
ウェルフェアステーション事業 等
- (9) URL : <https://dym.asia/>

〈本件に関するお問い合わせ先〉

株式会社 DYM 久保田

TEL: 03-5745-0200

FAX: 03-3779-8720

E-Mail: pr@dym.jp

URL: <https://dym.asia/>