

## ケーススタディ: LOG-LEVEL DATA GOODWAY GROUP が、新たな インサイトから ROI 向上を実現

エージェンシーの Goodway Group は、PubMatic のログレベルデータツールセットを活用し、住宅、建設、農業用の重機を製造する全米規模のメーカーの ROI、パフォーマンス、オムニチャネルの規模を大幅に最適化しました。

### 課題

Goodway Group は全米に小売拠点を持つメーカーに潜在顧客を誘導することに成功していました。しかし、製品の特殊性から顧客市場は小さく、リーチとコンバージョンの量は最大化されているように見えました。エージェンシーの Goodway Group は、人間とアルゴリズムを組み合わせた既存の最適化ツールを強化するため、高度なテクノロジーソリューションを導入することを求めました

### ソリューション

Goodway Group が目指したのは、オークションダイナミクスを理解し、広告主の ROI を最適化し、オークション戦略についてより深いインサイトを得ることです。PubMatic はコンサルティングパートナーシップを通じて、オークションのパフォーマンスを向上させるための追加カスタムフィールドを特定するための支援を行いました。Goodway Group は、PubMatic の SSP ログレベルデータの取り込みを開始し、エクステンジ上の全入札活動に関するサプライサイドの勝敗記録を取得しました。

このデータは勝敗のシグナルに加え、トップパフォーマンス、オークションダイナミクス、敗因に関する指標をもたらししました。Goodway Group はこのデータによって、他の方法では不可能な入札戦略の透明性を実現できました。

Goodway Group は、チャンネルと戦術に基づいてこのデータに対応する行動が、よりインテリジェントな入札を実現し、オークションに勝つために必要な差を埋め、不要な負けを減らすことを発見しました。そして、クライアントのパフォーマンスを着実に向上させ、メディア支出をよりインテリジェントに配分し、最終的に各市場の ROI を改善しました。これらの結果を受け、Goodway Group は PubMatic のログレベルデータを他の広告主のためにも活用しています。

“ PubMatic のログデータを当社のアルゴリズムスイートである RealValue® に組み込むことで、クライアント各社に新たなメリットをもたらすことができます。これにより、最適なインプレッションに入札できるだけでなく、可能な限り効率的かつ効果的に入札を行うことができます。多くの選択肢を試した結果、現時点で PubMatic が市場で最も強固なログファイルを提供していることがわかりました。私たちは長く続くパートナーシップを発展させ、評価対象のデータフィールドをさらに拡大していきます ”

GOODWAY GROUP  
戦略的パートナーシップマネージャー  
ANDREA KWIATEK 氏

### 数字で見る実績

28%

顧客獲得単価  
(CPA) の低減

111%

購入インプレッション  
の増加

46%

インプレッション  
単価 (CPM) の  
低減