

活用事例



食品通販

サブスク

料理関心層へダイレクト訴求。 テレビ視聴からのQR遷移率1%超を達成し、 高エンゲージメントな送客を実現

広告の目的

- ✓ サービス認知獲得
- ✓ 新規会員登録の獲得

実施内容

料理や家事に関心の高いユーザーが集まる「料理チャンネル」の番組間インターバル枠にて動画広告を配信。認知拡大にとどまらず、視聴者の興味が高まったタイミングで具体的なアクションを促すため、画面L字枠に「QRコード」を常時表示。

「忙しい日は、おかず定期便」というメッセージとともに、スマートフォンからサービスサイト（FitDish）へ直接遷移できる導線を設計しました。「料理は好きだが、たまには楽をしたい」という視聴者インサイトを捉え、親和性の高い番組コンテンツと連動させることで、スムーズなWeb送客を狙いました。



配信期間中の総再生時間

39万時間



ユニークユーザーあたりの送客率

1.09%



配信期間中のユニークユーザー

2.1万人



遷移後のセッションあたりのイベント数

6.44回

