

2025年3月12日

報道関係各位

(株)AViC、インタラクティブLPサービス「Rally」を提供開始 ～ユーザーが知りたい情報をLPでピンポイントに届け、CVRを 大幅改善～

デジタルマーケティング事業を展開する株式会社AViC（代表取締役社長：市原 創吾、以下当社）は、ユーザーが欲しい情報を広告の遷移先ランディングページ（以下、LP）でピンポイントに届けることができる、新たなソリューションサービス、インタラクティブLP「Rally（ラリー）」を独自で開発、提供を開始致しました。

本サービスは、既にいくつかの広告主様で試験導入が進み、結果として大きく広告パフォーマンスの改善につながる実績も得られており、この度本格提供を開始することとなりました。



■本サービスの概要

インタラクティブLPとは、『インタラクティブ=双方向の』という意味の通り、LPに訪れたユーザーが対話をするような形式で、欲しい情報にピンポイントにアクセスできる環境を構築することができるサービスです。ユーザーは画面をスクロールすることなく、表示されるいくつかの選択肢からタップ・クリックをするだけで、自分に合った必要な情報に辿り着くことができるため、広告主のサービス・商品の理解がスムーズに進み、結果的にユーザーがその後のアクション(申込みや購入等)に至る率(CVR)を高めることができます。

▼（イメージ）ユーザーが選択したボタンによって、次に出すコンテンツを出し分ける

Question 1 ... 2 ... 3 ... 4 ... TICKET

そんな方にお勧めしたいのが
ピラティス なんです！
「ピラティス」には
どんな印象をお持ちですか？

自分にぴったりの
エクササイズと知ってます！

若い人が多くやっついそう

激しいエクササイズで
自分には難しそう

身体が硬い自分には難しそう

よくわからない

いいえ！
実はzen place会員様の
6割が40代以上の方なんです！

年代	割合
60代以上	10%
50代	23%
40代	27%
30代	22%
20代以下	18%

最後の質問へ

いいえ！
実はピラティスは
リハビリにも用いられ、
低負荷なエクササイズが
中心なんですよ！

最後の質問へ

■本サービスで解決できる課題

専門性が高いサービスの広告主や、サービスラインナップが多い広告主の場合、伝えたい情報量が多いため非常に長尺のLPになってしまい、ユーザーが欲しい情報に辿り着く前に離脱してしまうことがあります。あるいは、ユーザーに全ての情報を見もらうために短尺のLPに抑えてしまうと、情報の抽象度が高くなり、肝心なサービスの具体が理解されずに離脱してしまうこともあります。

ユーザーごとに気になる内容、知りたい情報は異なるため、通常のLPでの1ページ内でおのこのユーザーが自身でその情報を即座に見つけて正しく理解する、という環境を実現するのは難しく、またユーザーは自分が何を知りたいのかを明確に認識していないケースも多いため、一方的かつ網羅的な情報提供に対して嫌気が差してしまい、その後のアクション(コンバージョン)には至らない。そんな課題を抱えているケースが少なくありません。

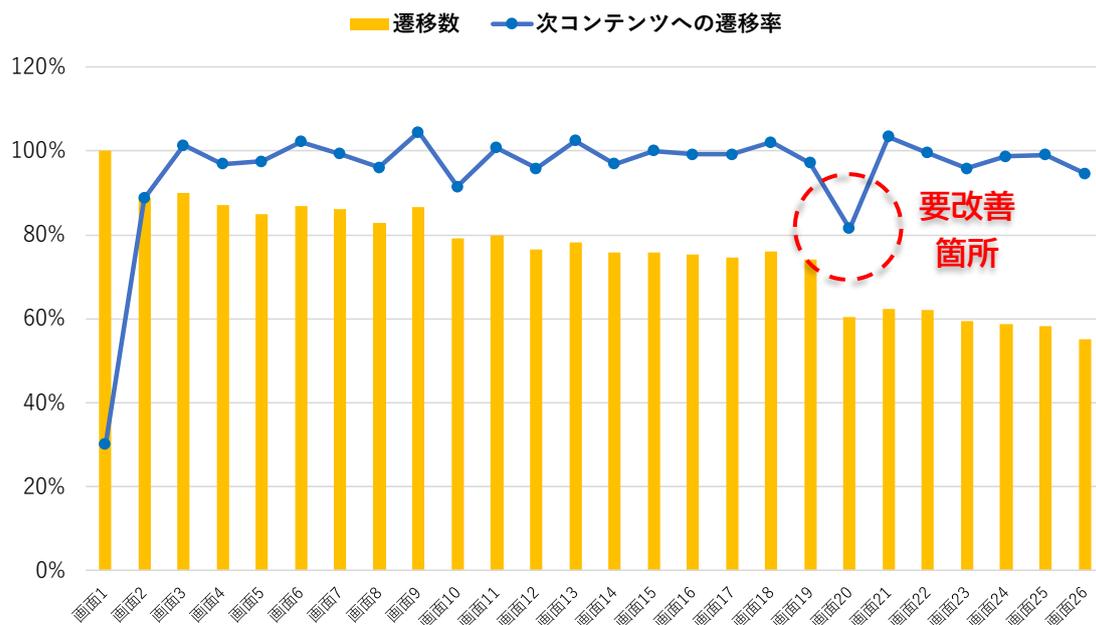
インタラクティブLP「Rally」は、ユーザーとコミュニケーションを取りながら、ユーザーの選択に合わせてコンパクトに必要なコンテンツを表示することができるため、顕在化している知りたい情報に適切に応えられるだけでなく、やり取りを通じて潜在的なニーズを掘り起こしながらサービス理解を促進する、ということも可能になります。

前述した課題を抱えている広告主が本サービスを活用することで、一人ひとりに寄り添ったサービス説明をすることができ、ユーザーはストレスなく情報取得が可能になります。

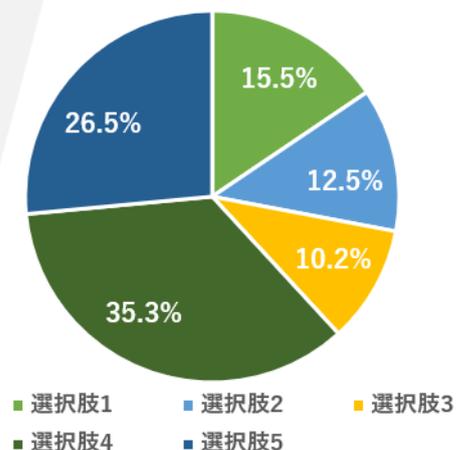
また、通常のWebページで情報閲覧するよりも、ユーザー自身で都度選択するという行為を伴ってコンテンツを見ることによって自然と理解度が高まり、その後のアクションへと至りやすくなる傾向があります。

さらに、本サービスの大きな特徴のひとつとして、インタラクティブLP内の詳細データから、高精度かつスピーディーなPDCAが可能な点が挙げられます。LP内の各遷移ページの選択肢にて、何がどのくらい選択されているのか、何を選択したユーザーのCVRが高いのか、離脱しているユーザーが多いのはどこか等をデータで確認することができ、これらのデータを元に分析し仮説を立てて施策を講じる、というLP内のPDCAサイクルをスピーディーに回すことで、短期間で飛躍的なパフォーマンスの改善を精度高く実現することができます。

▼レポートサンプル（一部抜粋）



画面10での各選択率

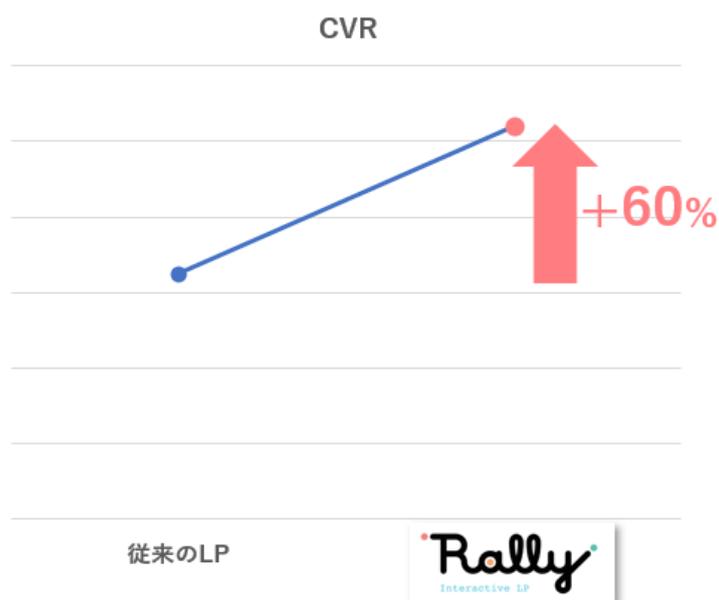


■本サービスの導入事例（株式会社ZEN PLACE様）

ピラティス・ヨガスタジオを運営している株式会社ZEN PLACE様に、新規のピラティス会員獲得目的の広告プロモーションの中で、本サービスを試験導入していただきました。

ZEN PLACE様のサービスを正しく理解してもらえるような初期設計をしたうえで、ピラティスに対するユーザーの理解度や持っている印象に合わせてコミュニケーションの分岐を作成し、PDCAを回したところ、約2ヶ月で従来のLPと比較してCVRが+60%まで改善することができました。

従来のLPにおいてもPDCAを回し続けてCVRの改善を積み上げていた中で、「Rally」によりさらに大きくCVRの改善を実現できたのは、一方通行の情報提供だけでは成し得なかった、インタラクティブなコミュニケーションの効果によるものだと考えられます。



また、CVが発生しておらず配信停止を検討していた媒体にも「Rally」を活用したところ、目標のCPA以内でCV獲得ができるようになり、獲得チャンネルの拡大にも成功しました。今後も「Rally」を継続的にご利用いただき、適用する媒体の幅を広げつつ、磨き込みを掛けることでさらなる広告パフォーマンスの改善を目指します。

当社は、今後も時代や環境の変化に対応し、ビジネスドライバーとしてクライアントのビジネスの成長と進化の推進力であり続けることを目指してまいります。

【株式会社AViC 会社概要】

所在地 : 〒107-6019 東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 19階
上場市場 : 東京証券取引所グロース市場（証券コード：9554）
事業内容 : デジタルマーケティング事業
創業 : 2018年3月
コーポレートサイト : <https://avic.jp/>
お問い合わせ先 : PR室 pr@avic.jp

