PRESS RELEASE

報道機関各位
プレスリリース

2016 年 3 月 3 日
株式会社ロックオン
代表取締役社長　岩田　進

『アドエビス リサーチ』の導入事例を MarkeZine で公開。

～ 結婚相談所パートナーエージェントが選んだアドエビスリサーチの魅力とは？ ～

株式会社ロックオン（本社：大阪府大阪市北区 代表取締役社長：岩田進　以下、ロックオン）は、「アドエビス」のサービスである『アドエビス リサーチ』の導入実績として、結婚相談所大手、株式会社パートナーエージェント様（以下、パートナーエージェント様）の導入・活用事例を 2016 年 3 月 3 日、マーケター向け専門メディア「MarkeZine」で公開いたします。

『アドエビス リサーチ』はアドエビスが持つ計測データをインターネットリサーチサービスへ活用することにより実現した、アドエビス独自のリサーチサービスです。今回、パートナーエージェント様では、通常の調査では分からない「コンバージョンしなかったお客様」の行動や意識の調査を行うため『アドエビス リサーチ』（※）を導入されました。その結果、婚活支援サービスのように検討期間が長いサービスでは、単純にバナーやリスティング広告で顧客獲得をするだけではなく、その手前のプロセスで、どれだけ良いコミュニケーションができたかが重要であるという気付きがあり、そこから具体的な Web サイトの改善に繋がる点を評価いただきました。

パートナーエージェント様 サービスサイト



パートナーエージェント様導入事例はこちら：http://markezine.jp/article/detail/23940

※本事例は『アドエビス リサーチ』GMO リサーチプランを導入した事例です。

■『アドエビス リサーチ』導入の背景

パートナーエージェント様は、「結婚できない人をゼロに」というキャッチコピーで婚活支援サービスを展開され、「1 年以内の結婚に導く」という同社の婚活支援ノウハウも注目されています。今回、「結婚したい」というニーズを持つ結婚適齢期層に向け、より訴求力を向上するため、特にコンバージョンしなかったお客様の行動や意識のリサーチといった、他のサービスではできないリサーチを行うために、『アドエビス リサーチ』を導入されました。

■『アドエビス リサーチ』パートナーエージェント様事例セミナーを開催

2016 年 3 月 16 日（水）に本事例に関わる 4 社（株式会社パートナーエージェント、株式会社電通ダイレクトフォース、GMO リサーチ株式会社、株式会社ロックオン）による合同セミナーを渋谷のセルリアンタワーで開催いたします。今回のパートナーエージェント様の事例はもちろん、他社事例や『アドエビス リサーチ』の機能詳細まで一挙に解説します。



詳細はこちらよりご確認ください：http://www.ebis.ne.jp/college/detail.php?seminar=229

■「アドエビス」について

「アドエビス」は、広告効果測定システムを中心とした「測定」機能と、そこで蓄積されたマーケティングデータを「活用」する機能の 2 つの機能により、企業と消費者のコミュニケーションを最適化することを目的とした、ロックオンが開発・提供するマーケティングプラットフォームです。

■関連サイト URL

マーケティングプラットフォーム「アドエビス」：http://www.ebis.ne.jp/

■株式会社ロックオン概要

会社名：株式会社ロックオン
大阪本社：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2-4-9 ブリーゼタワー13F
東京支社：〒104-0061 東京都中央区銀座 5-9-8 クロス銀座 6F
九州支社：〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神 1-15-5 天神明治通ビル
代表者：岩田　進（いわたすすむ）
設立：2001 年 6 月 4 日
URL：http://www.lockon.co.jp/
事業内容：マーケティング ロボットの提供
・ マーケティングプラットフォーム「AD EBiS（アドエビス）」「THREe」
・ 商流プラットフォーム「EC-CUBE」「Solution」
・ ビッグデータの分析及び最適化「マーケティングメトリックス研究所」

■本件に関するお問い合せ先

株式会社ロックオン 広報担当：梶原
問い合わせフォーム：http://www.lockon.co.jp/contact/
TEL：06-4795-7500