



モバイルプロモーションのベストパートナーを目指して

動きの速いスマートフォン領域のグローバルエージェンシーとして活躍中のグリーンアドバタイジング。さらなる飛躍に向けた広告運用の在り方と効率化のポイントをお話いただきました。

グリーンアドバタイジング株式会社
マネージャー 岡田 拓才様
萩原 かやの様



萩原 かやの様

顧客が増える中、社内リソースの最適化は必須課題

私達は、スマートフォンにおけるプロモーションの支援を、日本国内のみならずグローバルに提供しています。他のエージェンシーに比べ、自社アプリの広告展開や出稿実績など独自のノウハウを生かしたサービスを提供できる点が強みですね。

具体的には、広告代理事業、メディアレップ事業、Webサービス&ソリューション事業を展開しています。有難いことにお客さまも徐々に増えていき、一人一人が抱える業務量も多くなっていきました。そこでお客様に向けた営業活動やプランニングをさらに強化する為に、入稿やレポート・タグ設置やテストといった広告運用業務をアウトソーシングできないか、という検討を始めたんです。

2012年当時、10数社さんにお声掛けしてコンペを行いまして、選定が大変でした(笑)。色々情報収集をする中で、イーガーディアンさんに「システム面のテコ入れをアウトソーシングと同時に行い、運用の効率化と管理体制の強化を平行して進めてはどうか？」というお話をいただきまして、魅力的な提案でしたのでお願いする事に決めました。実際に宮崎センターまで足を運んで現地のスタッフさんとも話しましたが、既に広告運用経験を豊富なチームをお持ちでしたので、安心して任せられました。

「自動化とマニュアル化」が運用のコツ

実際にアウトソーシングして感じるのは「自動化・マニュアル化」の大切さですね。広告業界は動きも早いので、都度新たなサービスやフローが生まれます。その際にオペレーション側も迅速に対応できる様に運営体制を築いておく、この点には力を入れていますね。現場では管理画面などのマニュアルも細かく作られており、例えば久々の広告媒体でもスムーズに対応して貰える。実は重要で、助かるんです。

地方拠点との関わり合いについては、足を運ぶことも重要かと考えています。今でも数ヶ月に1回は我々も現地に行き、業務改善策などをディスカッションしていますね。全て合わせると数十人規模になりますから、やはり「仲間として共に頑張ろう」という空気は大切にしています。

またイーガーディアンさんと取り組んでいるSalesForceをベースにした業務マネジメントは、案件管理がとにかく楽で早い。時系列・ステータス管理など、情報共有や引き継ぎも含めオペレーションリスクも削減できた実感しています。Salesチームが売上予測などに利用するなど予想しない効果も生んでおり、他部署も巻き込んで使えるようになってきました。

今では、我々から完全に手が離れた業務も多く、本来やりたかった企画・提案・分析などに時間を割けるようになってきました。海外の広告媒体とのやりとりも多く、土日も含め365日体制でバックアップして貰っていますので「イーガーディアンさんがいないと成り立たない」くらいになってくれてますね。



岡田 拓才様



アドネットワーク、シングルSDKなど
充実のサービスでサポート

今後はさらに「Japan to Global」を加速

我々は変化が早いスマートフォン広告市場の中で、世界各国の主要なメディア様と強固なリレーションを築き、ゲーム会社様をはじめとする広告主様の海外展開や国内集客支援等、さまざまなマーケティング活動を支援してきました。今後さらに広告代理事業を加速させ「国内アプリに対する海外進出のモバイルプロモーション支援」のベストパートナーを目指します。

例えば、北米で広告効果があったものをいち早く国内の知見に落とし込み、プロモーション方法等をフィードバックすることもあります。スケジュールや文化の違いなどを理解した上できめ細やかな運用で効果を出せる。我々には実績をベースとした他に負けない提案力・運用力があると思うので、さらに磨きをかけていきたいですね。