

VBB(価値に基づく入札戦略)により  
デジタル広告の機械学習を正しく導く

株式会社KIYONO

# INDEX

1. VBBとは
2. なぜVBBが必要か
3. VBBの実現方法

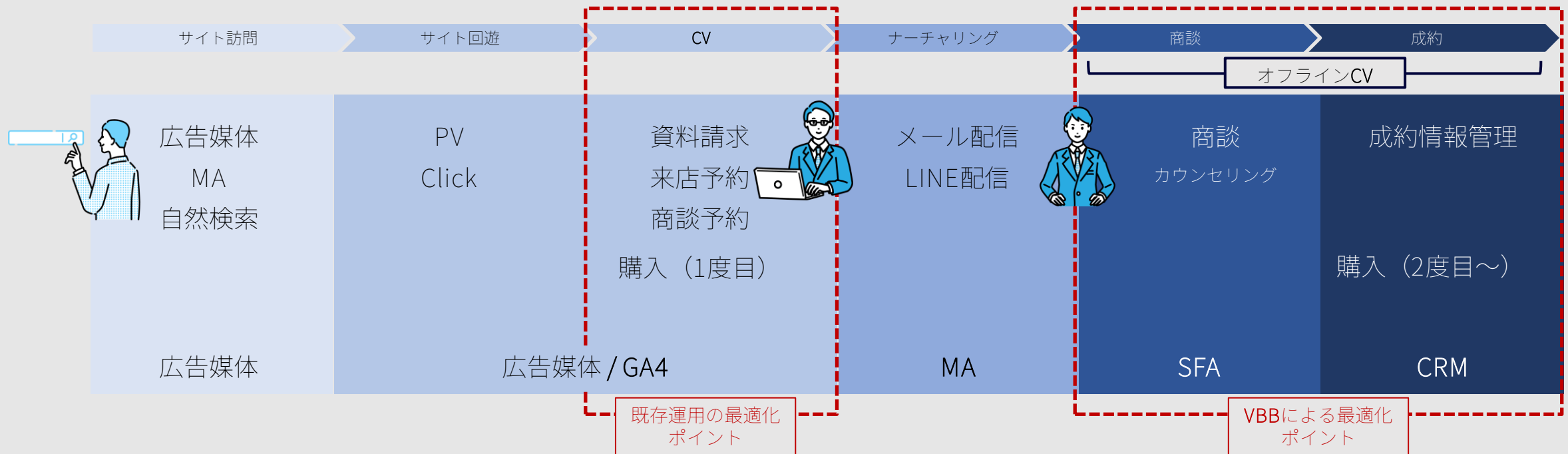
01



VBBとは

Value Based Biddingの略であり価値に基づく入札戦略を意味する

これまで、限られた業界のビジネスモデルを除き、広告運用はWEB上のCV獲得の最大化を元に最適化されてきました  
しかし、資料請求や申込などのコンバージョンには、売上に繋がらないものも多数含まれており、玉石混合のデータとなっております  
そのため、無駄な最適化によって無駄な広告コストを投じていると感じられている広告主様も少なくないはず  
本質的に最適化させるべきは、より売上に近い歩留まりなのですが、その実現には技術的な課題がございました

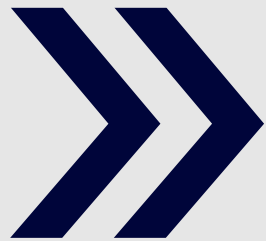


# これまでの運用方法との違い

■ これまでの運用方針をtoCPA型VBBによる運用方針をtoROAS型として最適化させるCVの違いを整理

広告主の業界	to CPA 最適化CV	<u>to ROAS最適化CV</u>
BtoB	資料請求 / ウェビナー申込	商談実施 / 成約
保険	資料請求 / 無料見積もり	商談実施 / 成約
クレジットカード	カード申込	審査通過 / 利用額
不動産	資料請求 / 面談予約	商談実施 / 成約
人材紹介	会員登録	面談実施 / 紹介完了
投資	口座開設	運用開始
クリニック	来店予約	来店 / 成約
教育	資料請求	体験 / 成約

02



なぜVBBが必要か

デジタル広告運用においては、媒体の機械学習を正しく、適切に使いこなすことが鍵となっている。  
媒体に連携するデータの質と量によって、デジタル広告のパフォーマンスが左右される

指定した  
入札戦略に  
則った機械学習  
が軸

顧客データ連携  
の推進

Google  
P-Maxの登場

マイクロコン  
バージョンの導  
入

入札戦略の  
高度化

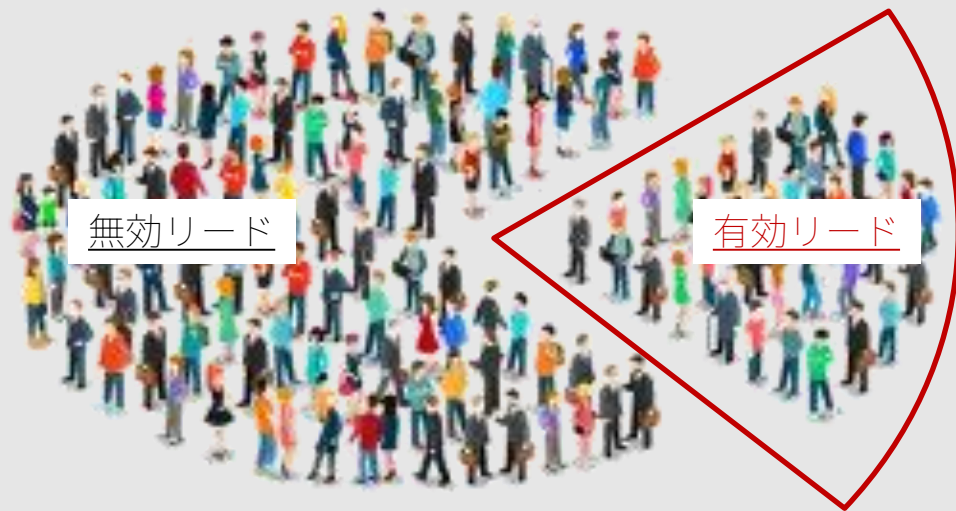
- 無効リードが有効リードよりも数的優位な場合は、無効リードを増やすべく広告配信が最適化されてしまう



イメージのようにWEB CVの母集団の中で、無効リードの方が数的優位となってしまう場合は、無効リードの獲得に広告が最適化されている状態と言える

というのも、有効リードも無効リードも同等の価値として広告媒体では扱われてしまい、母集団の獲得最大化のために広告配信が最適化されてしまうからである

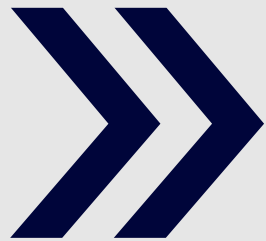
■ VBB型の運用では有効リードの価値を重くして広告配信を最適化させる



VBB型の運用では無効リードと有効リードの価値を分けたうえで、広告配信を行うため、売上に繋がりやすいターゲットに向けて効率的に配信が可能になる

この運用方法はターゲットが絞られる傾向にあるため管理画面上のCPAは上昇傾向にあるが、ROASで見ていくと広告効果が改善されやすい

# 03



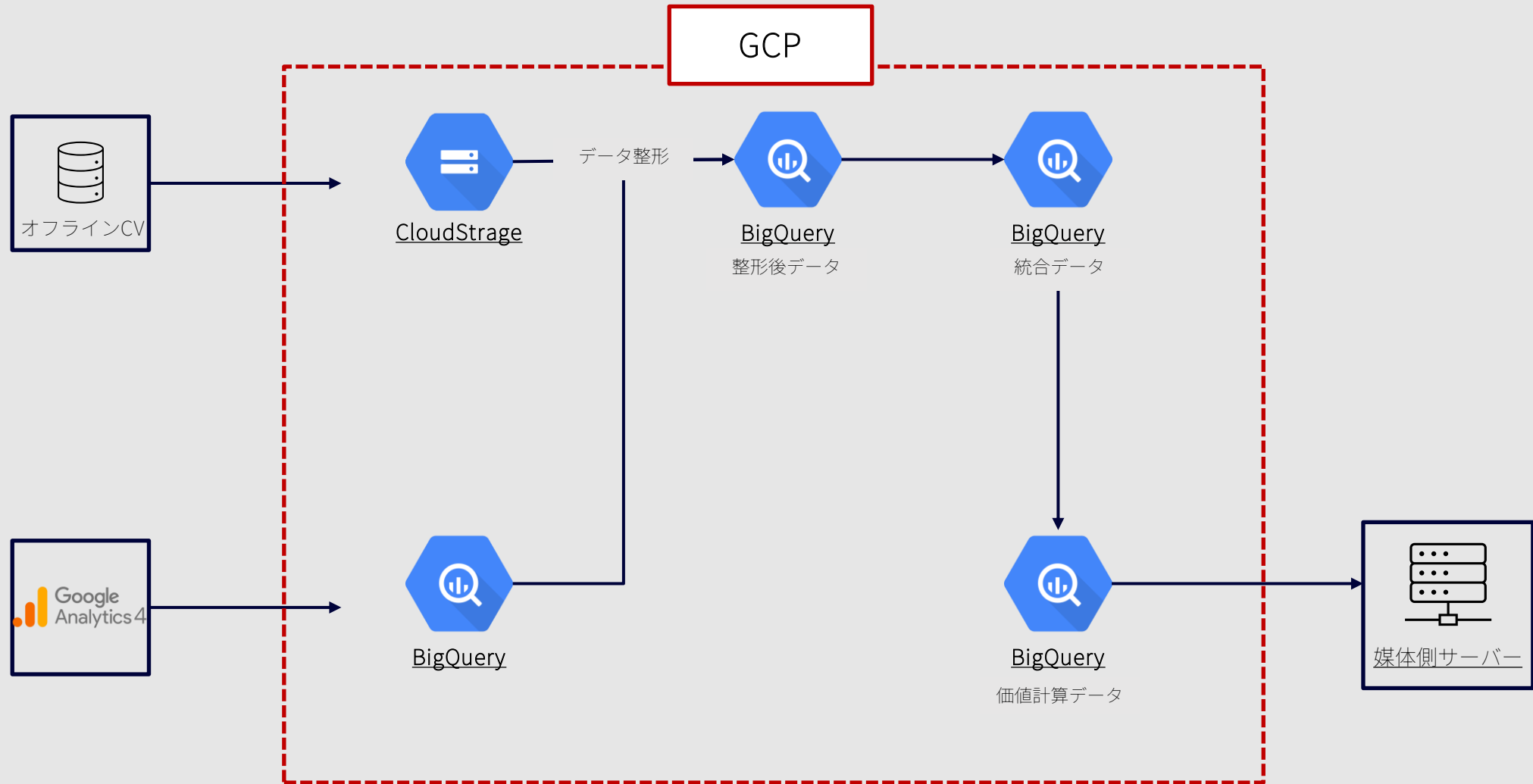
## VBBの実現方法

■ オフラインデータとGA4データの統合～価値を媒体へフィードバックする仕組みまでが開発領域となります



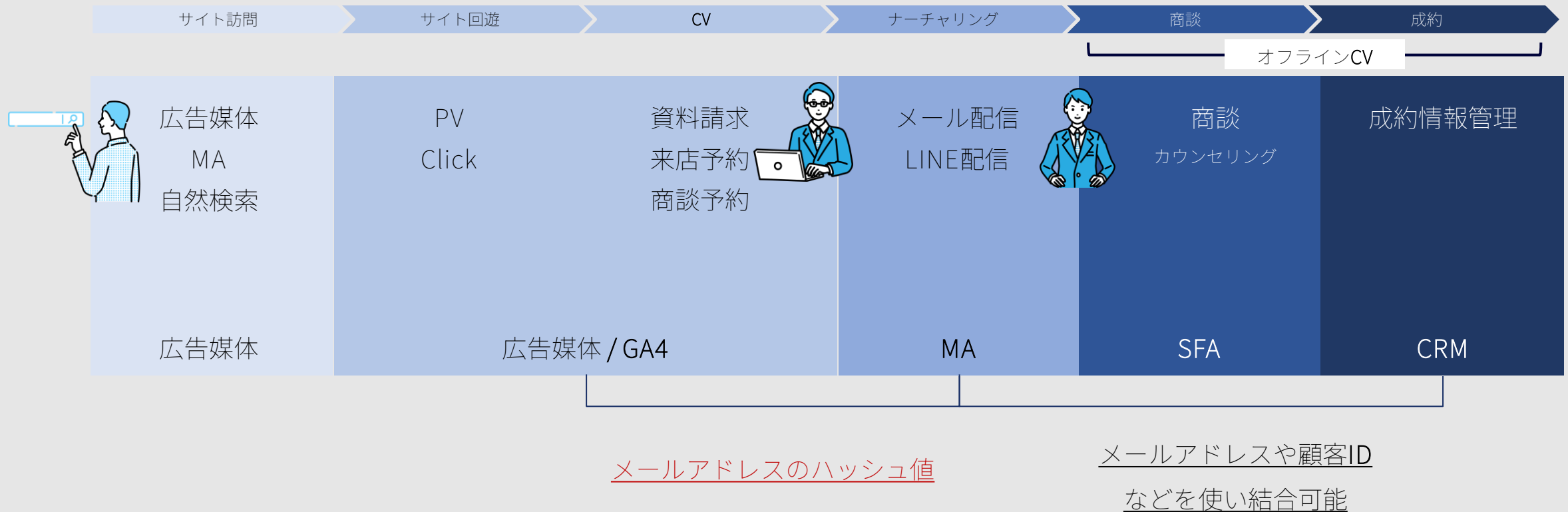
弊社の開発領域

GoogleCloudを基盤にVBBに必要な環境を構築いたします



# 各種プラットフォームのデータ統合

GA4とオフラインCVのデータをメールアドレスのハッシュ値で統合



## ■ 主要媒体のVBB実装可否

媒体	フィードバック可能な期限	VBB可否	連携データ
Google	ラストクリックから 90日間	○	GCLID(クリックID) / コンバージョン名 / コンバージョンの価値 / コンバージョンした時間
Meta	-	△ (類似オーディエンス作成可能) (自動最適化は不可)	メールアドレス(ハッシュ値) / 電話番号(ハッシュ値) / 氏名(ハッシュ値) / 国 / イベント時間 / イベント名 / イベントの価値 / 通貨
YDA	ラストクリックから 90日間	○	YCLID(クリックID) / コンバージョン名 / コンバージョンの価値 / コンバージョンした時間
YSS	-	○	YCLID(クリックID) / コンバージョン名 / コンバージョンの価値 / コンバージョンした時間 / 通貨コード

■ 導入検討前でも、下記よりお気軽にお問い合わせください。ご質問、お問い合わせ、大歓迎です！

お問合せ先

MAIL  
会社窓口

[info@kiyono-co.jp](mailto:info@kiyono-co.jp)



MAIL  
担当直通

[s.saito@kiyono-co.jp](mailto:s.saito@kiyono-co.jp) (斉藤)  
[t.nomura@kiyono-co.jp](mailto:t.nomura@kiyono-co.jp) (野村)



FORM

<https://www.kiyono-co.jp/contact-us>



TEL

080-7361-7936 (会社問合せ窓口)



EOF