

memoco

多くのレコメンド系事業者のテストを繰り返していたが、安定的にかつ収益に成長性がある事業者に出会えなかった。Taboolaでは、その二つを達成できただけでなく3か月で全体の収益を4倍にすることができました。」

- 株式会社MEMOCO代表取締役社長 熊田 貴行

409%

3か月での売上増加

148%

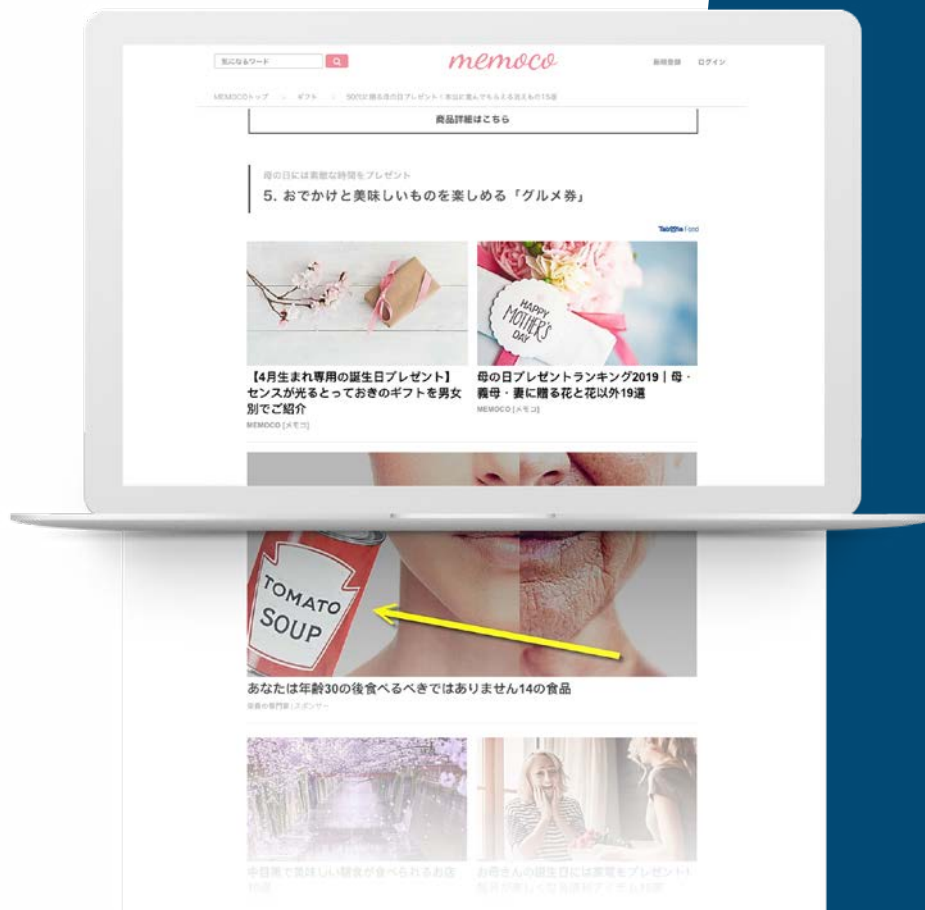
スポンサードコンテンツの  
CTR増加

146%

オーガニックコンテンツの  
CTR増加

ニュース

Taboolaフィードの連続スクロールソリューションを導入したMEMOCO、3か月で収益が4倍に



## 会社

MEMOCOは大切な人への贈り物を探している人のためのプレゼント情報ウェブサイトです。2012年に設立され、ギフト関連の質問、情報、または問い合わせを一手に引き受ける日本のギフト総合サイトを目指しています。

## 課題

コンテンツディスカバリープラットフォームの導入を介して安定したオンライン収益をあげ、MEMOCOの成長への可能性をさらに引き出すことが課題です。

## ソリューション

TABOOLAフィードを導入することでオーガニックコンテンツとスポンサードコンテンツの両方でエンゲージメントを強化。

## 結果

TABOOLAフィード導入後、MEMOCOはわずか3か月で全体の収益が409%増加しました。スポンサードコンテンツのクリック率（CTR）は148%増加し、オーガニックコンテンツのCTRは146%増加しました。

成功に向けて、MEMOCOは  
収益化ソリューション一式を導入

## 会社紹介

MEMOCOは大切な人への贈り物を探している人のためのプレゼント情報ウェブサイトです。2012年に設立されギフト関連の質問、情報、または問い合わせを一手に引き受ける日本のギフト総合サイトを目指しています。

MEMOCOでは、これからやってくる休日や祝祭日に向けて20人からなる編集チームが常に季節に合った記事を作成しています。中心となる読者は日本国内で20歳から40歳までの女性を対象としています。

## MEMOCOは、対象読者にとってTaboolaフィードの連続スクロール体験が理想的であると考えています

Taboolaフィードを導入する以前、MEMOCOはさまざまなコンテンツ提案エンジンを繰り返し試してはみましたがどれも安定した収入や成長が見られませんでした。

主に若い女性のモバイルユーザーで構成されたMEMOCOの読者において、Taboolaフィードが効果を発揮することが証明されました。読者はどこでも手軽にコンテンツを読むことができギフトや新しいトピックについて素敵なコンテンツを発見したいと考えています。Taboolaフィードならオーガニックコンテンツを再循環させると同時に収益の増加が見込めます。さらに、MEMOCOの新規および既存客と長期的な関係を築きたいと考えているブランドには大きなチャンスとなります。

Taboolaフィードはオープンウェブ上のパブリッシャーサイトでおなじみの連続スクロール体験をユーザーに提供します。この次世代のbelow-article体験（記事下広告）ではビデオ・記事・スライドショー、さらに多くのサードパーティ体験のホストなど、さまざまなコンテンツを魅力的な「カード」形式で提供しユーザー向けにすべてカスタマイズされています。

## インフィードビデオはMEMOCOの収益増加に大きく貢献します

MEMOCOでは、Taboolaのスライダー型ビデオ広告も導入し収益増加に大きく貢献しています。Taboolaフィード導入後MEMOCOはわずか3か月で全体の収益が409%増加しました。スポンサードコンテンツのクリック率（CTR）は148%増加しオーガニックコンテンツのCTRは146%増加しました。



## さらなる読者エンゲージメントに向けてMEMOCOはTaboolaのディセンドーウィジェットとスライダー型ビデオ広告を導入します

ユーザーインターフェースの詳細に特に気を使うMEMOCOにとって、Taboolaフィードの柔軟なデザインが理想的であると考えました。

Taboolaフィードに加え、Taboolaのディセンドーウィジェットとスライダー型ビデオ広告を導入することでMEMOCOはスポンサードコンテンツとオーガニックコンテンツの両方でエンゲージメントの向上を目指しています。

スライダー型ビデオ広告は、ユーザーがスクロールダウンするとビデオが画面の隅に固定され、記事下のTaboolaフィードに付きます。

MEMOCOモバイルトラフィック用に表示されるTaboolaのディセンドーウィジェットは、ユーザーが画面の一番上までスクロールすると表示されます。

初期の導入時や最適化プロセスを通して、MEMOCOはTaboolaの販売とアカウント管理チームが非常に頼りになることを知りました。

MEMOCOは将来的にTaboolaとの関係をさらに深めていくとしています。