

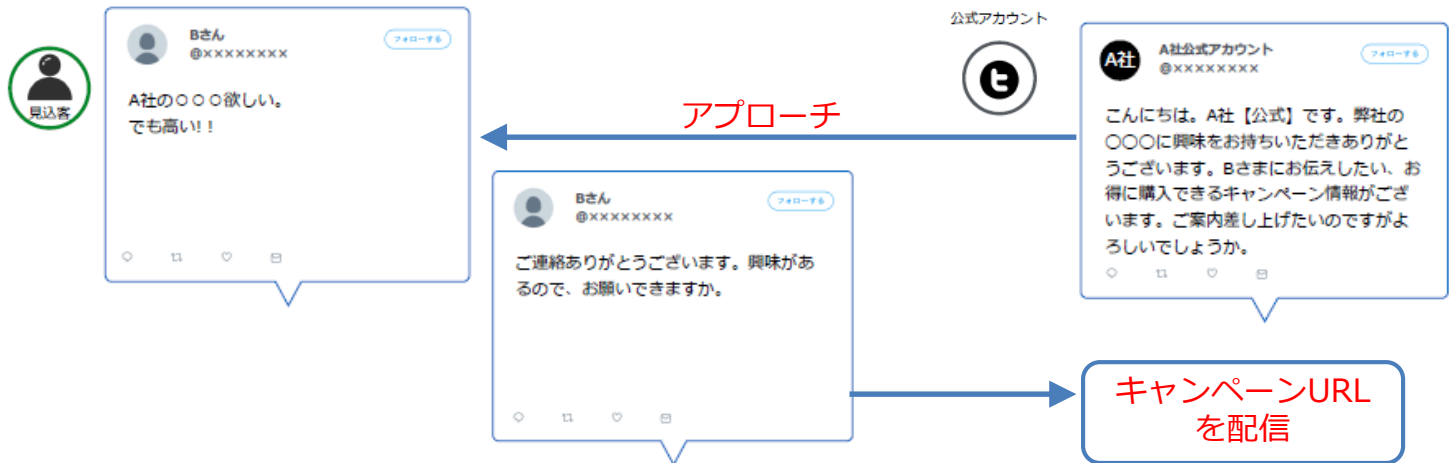
見込客、潜在顧客への広告配信

ツイッターでのアプローチ

ツイッター上で特定のキーワードを発信しているユーザに対して、企業の公式アカウントからアプローチし、ホームページ・ランディングページに誘導して、見込客や潜在顧客を顧客にする。

活用例

ツイッターで商品名を発信しているユーザに対してキャンペーンURLを配信して誘導



効果

- ✓ 興味を持っているユーザー、ツイートから24時間以内にアプローチするので、反応が高い。
- ✓ 事前にユーザーの過去ツイート履歴を確認し、ユーザーを見極めることでアプローチ後のトラブルをゼロに。
- ✓ リツイート、企業のツイート等のノイズを除外し、見込客のみにアプローチ。
- ✓ キーワードを複数設定でき、キーワードごとのアプローチ方法を変えられる。潜在顧客へもアプローチ可能。
- ✓ キーワード、アプローチ内容が変更可能で、運用中に改善が図れる。