

Sephora (セフォラ) impact.com活用の パートナーシップ チャンネルで 売上を3倍に



課題

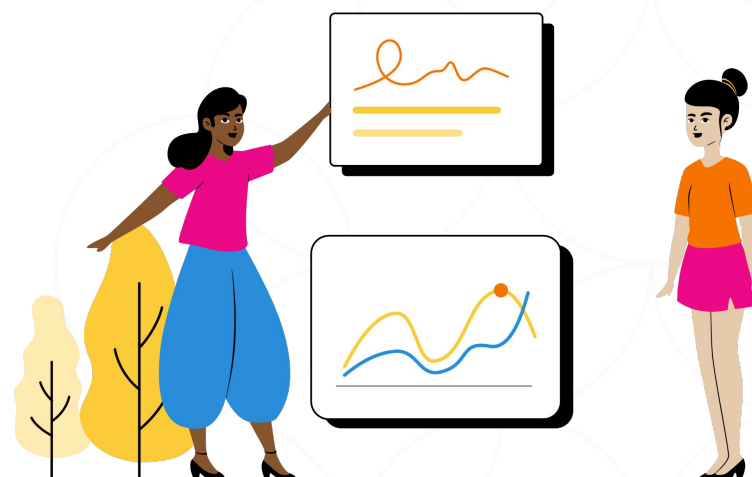
タイムマネジメントとパートナーリクルーティングのための基盤を必要としていた

1970年にフランスで設立されたセフォラは、限られたターゲット層に化粧品を販売するだけでなく、より高い目標を目指していました。同社は、ヘルシーであり世界的な美容コミュニティの構築を目指し、高品質のスキンケア製品や化粧品ブランドを提供するとともに、店頭での専門家によるサポートや製品使用ガイドを提供しています。

セフォラのパフォーマンスマーケティングチームは、検索広告、ソーシャルメディアプロモーション、さまざまな国や地域でサイロ化されたアフィリエイトチャンネルに依存していました。課題としては、理想的なカスタマイズができない、複雑な支払い業務、またアフィリエイトの成果重複などにより、管理工数が圧迫していることでした。そのため、パートナーシップマーケティングのための統合管理ソリューションが必要だったことが背景になります。

本来は有効的であるべきビッグデータが担当別にサイロ化され全体像が曖昧になり、何かしらのアクションが必要でした。

そこでセフォラは、アフィリエイト広告チャンネルの改善を目指し、新しいパートナーシップをスムーズに開拓していく必要があることを認識していました。自社に関わるアフィリエイトネットワークと美容コミュニティが拡大し続ける中、セフォラは改めて次のような4つのポイントを整理しました。



課題

タイムマネジメントとパートナーリクルーティングのための基盤を必要としていた

1. 様々な地域にまたがるパートナーを管理するための手法を検討し、グローバルにおけるパートナーマーケティングのパフォーマンス最適化のために高度なトラッキングとレポートを行う単一プラットフォームが必要だと認識の確認を行いました。

2. パートナーリクルーティングプロセスが合理化されれば、セフォラに新たな扉が開かれる可能性があり、かつ適切なパートナーによる特定のエリアやオーディエンスリーチ開拓によって成功の可能性が高くなると判断しました。

しかし課題点はアフィリエイトプログラムに関わる直接的なコミュニケーションや新しいパートナーのリクルーティングをスケールを持って行えない点にあり、またマニュアル作業と限られたマーケット情報に依存して、パートナー開拓を行っていたことでした。

3. セフォラはパートナーに対して様々な成果条件などのオプションを契約要項に含めるように模索しましたが、運用エージェンシーなどが契約設定プロセスを管理していたため、セフォラはそのために必要な権限や管理をすることができませんでした。またそもそも行っていたパートナーシップマーケティングに際して透明性とカスタマイズできるオプションがなければ、そのような契約自体は不可能でした。

4. 詳細なレポートツールがなかったため、セフォラはクリック数や売上など基本的な指標にしかアクセスできませんでした。特にさまざまなエリアや多数のパートナーがいる中で最適化を実施するには、全体把握するための明確なトラッキングとレポートが必要でした。

会社について

セフォラ

セフォラは、1970年に Dominique Mandonnaud によって設立されたフランスの先見の明のある美容小売コンセプトからなる会社です。セフォラのユニークなオープンセル環境では、幅広い製品カテゴリにわたって伝統のあるブランドも新興系のブランドも扱い商品は増え続けています。さらにプライベートブランドも含め、スキンケア、メイクアップ、フレグランス、ボディケア、ヘアケアなどの主要カテゴリ商品を扱っています。今ではセフォラブランドそのものは世界の美容業界で強力な存在感を示しています。

またセフォラは、LVMH傘下の美容業界のパイオニアとも評されています。高級製品の品揃えに加え、専門的なサービス、インタラクティブなショッピング環境、ディスプレイティブな考えをもち、そして絶え間ない革新の結果、現在の地位を獲得しました。

現在、世界29か国で約 1,900店舗を運営しており、その拠点はさらに拡大しています。APACでは、オーストラリア、中国、シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、インドを含む200店舗を展開しています。



ソリューション

パートナーシップ管理プラットフォームを活用してグロース

関連ツールをimpact.comに切り替えることで、適切なパートナーシッププラットフォームでの管理をすることが可能になりました。全てのパートナーや関連会社を一括管理を含め、impact.comのプラットフォーム上に基盤とワークフローを構築し、またimpact.comのテクノロジーとアカウントサポートを利用することで、セフォラはビジネスの目標達成に向けてリソース配分を行うことが可能になりました。

多様な地域にわたるパートナーの管理

impact.comのパートナーシップ管理プラットフォームにより、セフォラは様々な国や地域にわたるパートナーシップを統合管理できるようになりました。また各パートナーの承認や契約設定など、これまでマニュアルで行っていたプロセスを合理化し、大きなリソース削減を実現することができました。さらにセフォラは、プラットフォームのダッシュボードやレポートングを利用してパートナーパフォーマンスを効率的にトラッキングし、また共有することもできます。それらによって多様なパートナーシップの機会がまた生まれ、個別でのモニタリングや管理が必要なくなりました。

ソリューション

パートナーシップ管理プラットフォームを活用してグロース

統合されたパートナーシップ管理プラットフォームにより、よりサステナブルなビジネスの拡大と成長を見据えることができるようになりました。

パートナーリクルートメント

セフォラのパフォーマンスマーケティングチームは、パートナーを探し出したり、リクルーティングすることができるimpact.comのマーケットプレイスを通じてパートナーミックスを拡大しました。またパートナーへの直接連絡などコミュニケーション機能を利用し、関連プロセスの迅速化も実現しています。従来煩雑なこれらのステップは、impact.comプラットフォームを通じてシームレスに行うことが可能で、例えば、パートナー検索機能で、それまでとは異なるタイプのアフィリエイトをダイレクトに獲得し、また違ったタイプのパートナーであるインフルエンサー、コンテンツクリエイターとも連携することができました。

幅広いパートナーを擁するセフォラは、ダイナミックな取り組みによってパートナーとユーザーの拡大を実現しました。

パートナー契約

impact.comプラットフォームの導入後、セフォラは各契約をカスタマイズしたり細かい調整ができるようになりました。フレキシブルに契約項目を対応できるツールによりビジネスの利益をダイナミックに最大化することが可能になりました。例えばSKUレベルで成果報酬条件をダイナミック設定したり、各パートナーにパーソナライズされたプログラム条件のオファーなど、広告主であるセフォラとプロモーターであるパートナーの双方にとって最適なオプションを一元的ではなくそれぞれに見つけることで、各パートナーシップにおける最適化を実現しています。またワンストップで管理ができるツールを活用して契約プロセスを合理化し、季節もののキャンペーンなどの単発プロモーションについても管理を容易にしました。

ソリューション

パートナーシップ管理プラットフォームを活用して グロース

迅速かつフレキシブルに管理ができる契約周りの機能により、セフォラはより早い意思決定やマーケティング戦略のテスト、また変化するトレンドに対応できる体制の確立ができました。

詳細なレポートニング

impact.comの導入以前は、インプレッションのトラッキングができていないなど、多様なパートナーからの結果指標が十分に得られていませんでしたが、impact.comプラットフォームのレポートニングツールにより、パートナーや様々なセグメントのパフォーマンスを最適化するための詳細なデータを利用できるようになりました。例えば売上を生み出すパートナーとSKUの相関性を把握することで、プランニングに対するヒントを与えたり、またパフォーマンスが高いパートナーにフォーカスを当て、成功要因を分析するなど、顧客獲得のためのとパートナーシップマーケティングを社内でもより推進していく方向になりました。



まとめと結果

多様なパートナーシップを有効活用

パートナーシップマーケティングのための管理をimpact.comのプラットフォームに統合後、リソース削減を大幅に実現したセフォラはマーケットプレイスろ利用し、パートナーリクルーティングを加速及び拡大し、成果報酬を含め契約周りの戦略や作業を改善し、またレポートニングやツールによる自動化を最大限に活用しました。

その結果、セフォラはShopback (大手ロイヤルティサイト) などとのパートナーシップを拡大し、複数のマーケットにおけるユーザーエンゲージメントとリーチ大幅に増やすことで売上の拡大を実現しています。

またレポートニングツールを活用して、Unidays (学生向け割引ポータルサービス) とのパートナーシップマーケティングにおけるパフォーマンスの最適化を行い、学生層のユーザの獲得に成功し、また新マーケットへの参入にも繋がりました。



\$7.4M

293パートナー からもたらせた合計売上額



3X

impact.com導入後売上成長率



101%

impact.com導入後提携パートナーの成長率

結果

多様なパートナーシップを有効活用

セフォラ チームは、従来のアフィリエイトだけでなく、より多くのコンテンツ パートナーやインフルエンサーとつながるために、impact.com の自動化およびサポート ツールを活用しています。

パートナーシップ モデルが上昇傾向にある中、**impact.com** は採用とコラボレーションの取り組みの基盤を形成しています。

パートナーシップによるビジネス拡大に関する詳細は [impact.com's partnership platform](#) をご覧ください。

