

ライブトレンド

別名トレンド, 製品動向

優柔不断な性格のせいで、購入が遅れてしまったことはありませんか？あるいは、購入することを完全に止めてしまったことはありませんか？

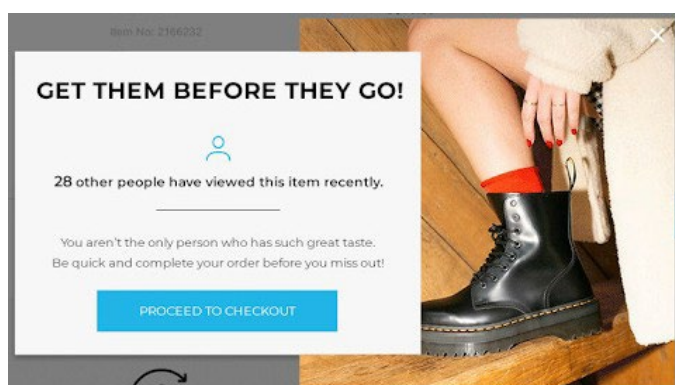
Live Trendsでは、同じ商品を見ている人が何人いるかを表示し、緊急性を高め、「今」が買い時であることをアピールしています。

ライブトレンドとは？

キャンペーンにLive Trendsを使用することで、航空券やホテルの部屋など、入手しにくい商品を宣伝しながら、顧客の買い物を継続させる効果的な方法を提供します。この緊急性は、在庫の少ない商品や限定品にも有効です。

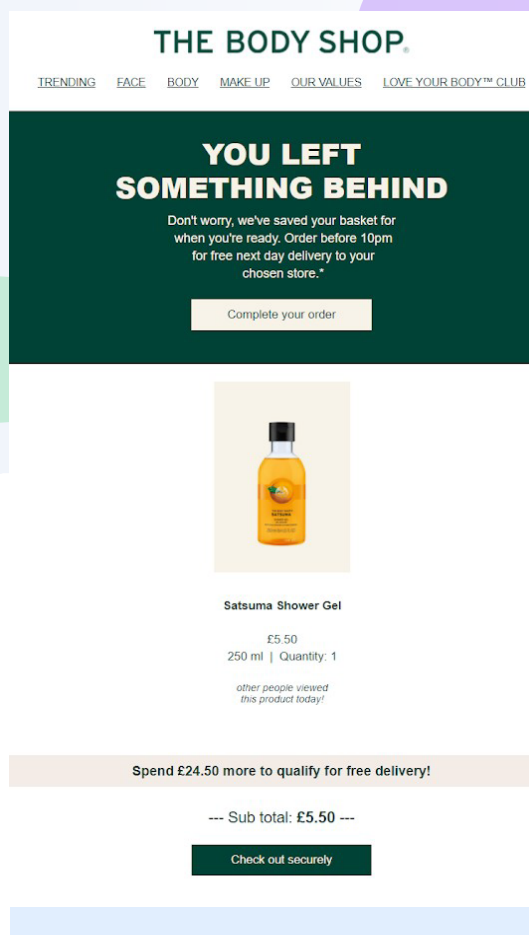
また、消費者がサイトから離れようとする意思を示すと、すぐにオンサイトアラートを表示することができます。そしてカスタマイズ可能な期間内に同じ商品を見た人の数を表示します。さらに、カゴ落ちメールにLive Trendsを組み込むことで、お客様のサイトへ誘導します。

例えば、お客様のサイズの靴が残り1足しかない場合、買い逃しのリスクを回避するために、すぐに購入する必要があります。



このデータは、一般的に商品の人気や入手しやすさを示すために使われ、希少性を利用したマーケティングの一種と言えるでしょう。また、希少価値の高いものや高級なものは、人々にとってより価値のあるものに見えることがあります。

ソーシャルプルーフを利用するのに最適な方法です。ある製品を最近何人の人が見たかを示すことで、他の人がその製品に興味を持っていることを伝え、より信頼性を高めることができます。



Live Trendsの平均コンバージョンアップ率。

↑↑ 4%

バスケット
ページに表
示

↑↑ 13%

製品ページ
に表示

↑↑ 56%

クリックメー
ルからのコン
バージョン

機能



時間ベースのライブトレンド- 訪問者が初めてページにアクセスした時、または一定期間非アクティブになった時

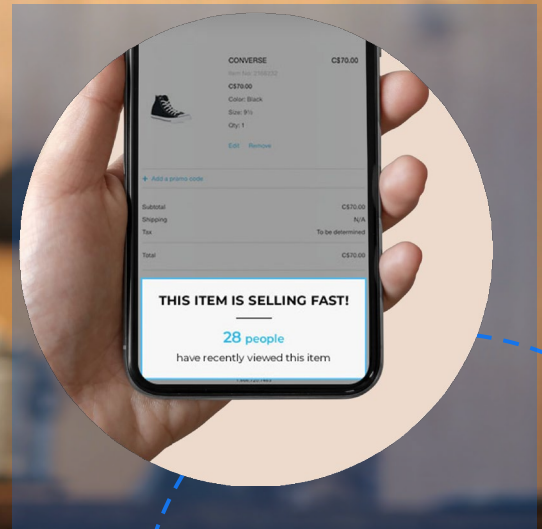


Exit Intent Live Trends- 訪問者がブラウザを閉じるためにカーソルをウィンドウの外に持っていったとき。



トレンド数値はメールとオンサイトリマーケティングの両方で使用可能

Live Trendsの詳細については、アカウント・マネージャーまでお問い合わせいただくか、'info@clovertch.jp'にご連絡ください。



Product Trendsメッセージは、Trendsデータを表示する時間ベースのトリガーなど、さまざまな方法でトリガーすることができ、ショッパーが初めてページにアクセスした時や一定期間アクティブでなくなった時に表示されます。

また、タブやブラウザの閉じるボタンにカーソルが移動したときにトレンドデータを表示し、再考を促したり、ページ内の特定のボタンやリンクをクリックしたときに表示することも可能です。

Webサイトには、顧客の行動、商品の閲覧状況、購入傾向などの有用なデータがたくさんあり、これを他の買い物客に役立てたり、情報を提供することは有益です。バスケット放棄のメールキャンペーンなど、適切な文脈で表示されれば、商品トレンドのデータは消費者に購入を促す優しい後押しになります。

ニーズに合わせてカスタマイズ可能なセグメンテーションオプションにより、ライブトレンドはプロモーションキャンペーンにさらなる力を与え、ターゲットエリアでのコンバージョンを増加させます。トレンドは、通知、サイドパネル、フッター、オーバーレイ、フルスクリーンなど、どこにどのように表示されるかをコントロールすることができます。

Live Trendsは、製品の人気度を訪問者に認識させ、購買意欲を高めることができます。

Live Trendsの詳細については、アカウント・マネージャーまでお問い合わせいただくか、'info@cloverttech.jp'にご連絡ください。



DON'T MISS OUT!

Cabin availability and rates change quickly

Continue Booking

If you'd like us to send you an email reminder of your search or arrange for us to give you a call, simply select an option below.

Email me my itinerary

Call Me Back

