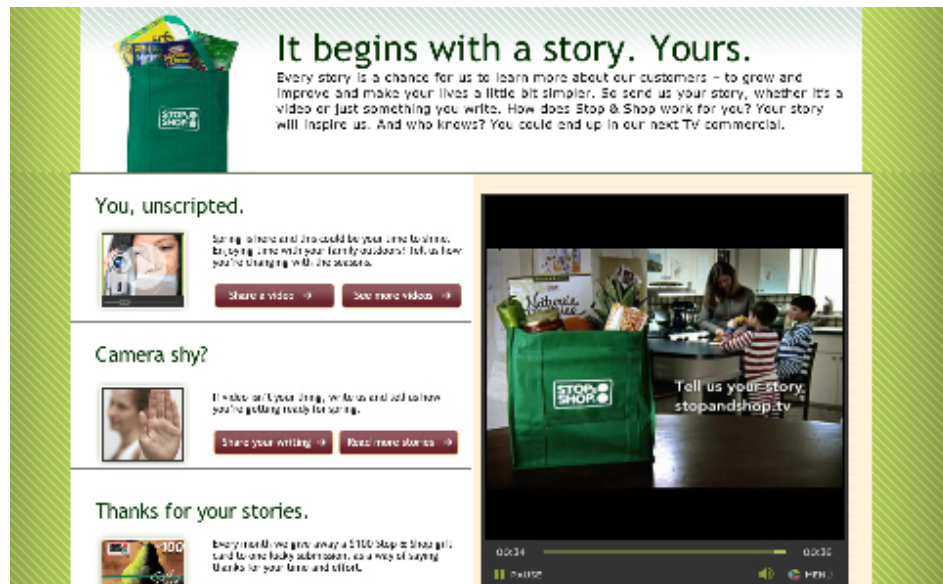


動画による対話の始まり

最先端の広告代理店である Mullen 社は、従来のメディアチャネルを超越した革新的なコンセプトを生み出しています。Stop & Shop 社のために開発した「Works for Me」キャンペーンでは、実際の顧客が動画を投稿できるようにし、それをインターネットとテレビの両方で利用することで顧客の心をつかみます。

「顧客は自分の話を投稿したいと思うだろうと、我々は読んでいました。そしてコンテンツ管理からプレーヤ自体まで、できる限り最高のツールを使用したいと考えていました」と、Interactive Production 担当のシニアバイスプレジデント Keith Johnston 氏は語ります。「ブライトコーブ

は、まさに求めていたソリューションを提供してくれました。ブランディングが可能なすべての場所へ、実際に動画が埋め込まれています。今後は、このテクノロジーを有効活用します。」



Mullen 社はブライトコーブと協力し、Stop & Shop 社向けに、すぐに使える機能を用いて消費者発信型のメディアキャンペーンを打ち出しました。

課題

- ユーザ作成のコンテンツを利用する Stop & Shop 社のキャンペーンは、消費者が簡単に動画をアップロードでき、Mullen 社がその動画を簡単に活用できる手段を提供できるかどうかにかかっていた。
- ユーザの動画が、テレビのみならず、Stop & Shop 社の Web サイトでも流すコマーシャルの素材になるため、効率的なコンテンツ管理が求められます。



ソリューション

- ブライトコーブのツールにより、Mullen 社はユーザの投稿にタグ付けすると、すぐにラインナップに加えることができます。膨大なアセットを扱う場合には大幅な時間の節約になります。
- このソリューションにより、クライアントは簡単な方法で、メディアの背後にあるアナリティクスを理解し、そして何よりもキャンペーンの成果を確認することができます。



成果

- キャンペーンとタイアップしたテレビコマーシャルはオンライン動画の視聴に直接的な影響をもたらし、オンラインとオフラインの相乗効果が発揮されています。
- Mullen 社がブライトコーブを使用して開発したキャンペーンは迅速かつ魅力的でコスト効率も高く、クライアントと消費者の両者にとって大成功でした。

