

TikTokアプリパフォーマンス向上戦略

はじめに

厳しい経済状況が続く中、効率のよいマーケティングは依然としてブランドやメーカーにとって一番の関心事です。それと同時にモバイルは、今なおAPACのデジタル革命の中心を担っており※1、同地域においてアプリマーケティングの重要性はさらに高まっています。こうしたチャンスを活かせるよう、当社はAdjustと協力し、TikTokによるビジネスインパクトの最大化を目的とした最適化戦略を練ることにしました。

戦略1

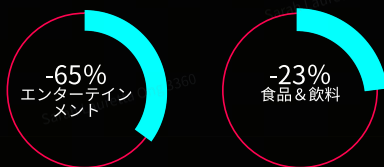
Always-Onによるアプリユーザーベースの構築・拡大・成長

TikTokユーザーの70%が、「TikTokは、他のプラットフォームやサイトよりも関わっているコミュニティやブランドへの親近感を抱きやすい」と回答しています。※2

ブランドがTikTokを継続的に活用することで、顧客との中長期的な関係を構築し、Always-Onな存在感を示すことがあります。これにより、既存顧客からの信頼感と需要が高まり、新規顧客にもアプローチすることが可能になります。TikTokは他のプラットフォームと比較して、様々な業界で低いインストール単価と高い月間ROASを実現します。



Android CPI ※3
(他のプラットフォームとの比較)



月間ROAS ※3
(他のプラットフォームとの比較)



次のステップ

まずは、TikTokビジネスアカウント（TTBA）でオーガニックなブランドの存在感を構築しましょう。TikTokのクリエイティブツールを使ってコンテンツ制作の質と効率を高めれば、一定の投稿頻度が保てるようになります。TTBAのビジネス分析ツールで最適解を見つけ、コンテンツを強化することでリーチと効果が拡大が可能となります。

また、アプリ広告を活用してアプリのダウンロード数や使用率を向上させましょう。特に既存のユーザーに対してはもう一步踏み込んで、ブランドとオーガニックに関わっているユーザーの仕分けや分析も行ってみましょう。



戦略2

季節イベント期間以外でのユーザーのリエンゲージメント

アプリのアンインストール率は、季節イベント（GW、ハロウィン、クリスマス、年末セールなど）のピーク後、急上昇します。一方、TikTokではさまざまなカテゴリで比較的低いアンインストール率も確認されており、長期にわたるアプリの使用につながっていると考えられます。季節イベント後すぐにユーザーへのリエンゲージメントを行えば、離脱率を減少させ、ユーザーの定着率を高めやすくなります。TikTokでは効率的かつ効果的なユーザーのリターゲティングが可能であることもあり、ブランドの盛り上りの維持をサポートしています。



アンインストール率 ※3
(他のプラットフォームとの比較)



ユーザー1人あたりの月間利用時間 ※3
(他のプラットフォームとの比較)



次のステップ

リターゲティングキャンペーンでユーザーの離脱を防ぎ、季節イベントでのマーケティング成果を維持しましょう。「コンバージョン最適化」で価値の高いユーザーをリターゲティングし、「バリューベース最適化」でロイヤリティを高めるのがおすすめです。

戦略3

iOSへの投資を拡大して質の高いユーザーを獲得・維持

AppleのSKAN4.0導入により、広告主はより多くの（集約された）シグナルを利用して効果的な計測ができるようになりました。これにより、TikTokでは質の高いiOSユーザーにリーチしやすくなっています。またTikTokでは、App Tracking Transparencyのオプトイン率も着実に上昇しており、「3人に1人が追跡の許可をしている」ことから※4、TikTokの新たなiOSリターゲティング機能によって、より強力なりエンゲージメントの促進が見込めます。以上を踏まえ、質の高いユーザーを獲得・維持するには、Androidへの投資を維持しつつiOSキャンペーンを強化することが推奨されます。



iOSのユーザー1人あたりの
月間平均収益3 (他のプラットフォームとの比較)



次のステップ

アプリインストールの促進に目標をしばったiOS 14キャンペーンを作成し、ユーザー導入数の増加に備えて予算を増やす準備を整えましょう。またアプリリターゲティングキャンペーンを検証して学習し、iOSユーザーのさらなる収益増加を目指しましょう。

まとめ

以上の戦略を原則的なガイドとしながらも、自社ブランドの最適解を把握するには構造化された学習アジェンダの構築が重要となります。当社では、TikTok広告の効果をより正確に計測するために、セルフアトリビューションネットワーク (SAN) を統合し、エンゲージビュースルーアトリビューション (EVTA) と組み合わせることを推奨しています。詳細については[こちら](#)をご確認ください。

