



2025 年 1 月 22 日

各 位

会 社 名 売れるネット広告社グループ株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ  
(コード番号：9235 東証グロース)  
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平  
(TEL 092-834-5520)

## 「売れる D2C つくーる」にアップセル率を最大化する

### 「ダブルアップセル」機能を新たに搭載

# 売れるD2C つくーる

売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社）は、D2C（ネット通販）事業者向けにサービス提供を行っておりますランディングページ特化型クラウドサービスである「売れる D2C つくーる」において、新たに『ダブルアップセル』機能を開発し提供を開始したことをお知らせいたします。

#### ■『ダブルアップセル』機能とは？

『ダブルアップセル』機能とは、お客様に２段階でアップセル・クロスセルをオファーできる機能です。従来のアップセル機能では、申込確認画面で１回のみアップセル商品を提案していました。しかし、お客様によって求める商品や価格は異なるため、１回の提案ですべてのお客様に最適な商品を提案することは困難でした。

そこで、この『ダブルアップセル』機能では、お客様の選択に応じて２回目のアップセル・クロスセルオファーを提示することが可能になりました。

例えば、１回目のアップセルで上位版商品を提案し、それを選択したお客様にはさらにプレミアムな商品を、選択しなかったお客様には価格を抑えた別商品を提案する、といった柔軟な対応が可能になります。

#### ■『ダブルアップセル』機能のメリット

- アップセル率・クロスセル率の向上：複数回のオファーにより、お客様に最適な商品を提案する機会が増え、購買意欲を高めます。
- 顧客満足度の向上：お客様のニーズに合わせた商品提案を行うことで、満足度を高め、リピーター獲得に繋がります。
- 売上増加：アップセル・クロスセル成功率の向上は、客単価向上に繋がり、売上増加に貢献します。

#### ■ 具体的な活用例

- ランディングページでモニター（お試し）商品を訴求し、アップセル①で定期コースに誘導、定期コース購入者に向けてアップセル②で３ヶ月まとめ定期コースに誘導することで、LTVを最大化！
- ランディングページで本商品都度買いを訴求し、アップセル①で定期コースに誘導、定期コース日購入者にアップセル②でまとめ売りを訴求することで、LTVを最大化！



※取得済み特許「確認画面後でアップセル」(特許第5122005号)

## ■『ダブルアップセル』機能の実装について

本機能は、売れる D2C つくーるご契約企業様であれば追加料金無しで利用可能です。

※最新版のテンプレートを利用しているキャンペーンでのみ利用可能です。

※当機能は『売れる D2C つくーる』旧バージョン (v1) でのみ利用が可能だった機能をテンプレートバージョン (v3) で利用できるように改修したものととなります。

## ■ 売れるネット広告社が取得している特許について

売れるネット広告社は、これまでも「確認画面後でアップセル®」という独自のノウハウで、お客様の購買体験を向上させながら売上増加に貢献してまいりました。このノウハウは特許として認められており (特許第5122005号)、多くのクライアント企業様に高い評価をいただいております。

今回リリースする「ダブルアップセル」機能は、この「確認画面後でアップセル®」の考え方をさらに進化させたものです。お客様の行動履歴に基づいて、よりパーソナライズされたアップセルオファーを提示することで、更なる顧客満足度向上と売上最大化を目指します。

## ■ 今後の展望

売れるネット広告社は、今後も「売れる D2C つくーる」の機能拡充に努め、D2C 事業者の売上拡大に貢献してまいります。

## ■ 今後の見通し

本件が当社の連結業績に与える影響は現時点では軽微と考えておりますが、中長期的に当社の業績の向上に資するものと考えております。今後の状況により公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

以上