

# デクワス.PODセミナー

## 講演資料

サイジニア 谷島作成

※本資料はご参加いただいた企業様にお渡しております。  
本資料の共有は貴社内での共有のみでお願い致します。

CONFIDENTIAL

探すんじゃなくて  
“出くわす”

Discovery Engine  
“デクワス”  
*deqwass*

パーソナライズ  
レコメンデーション



# サイジニア株式会社

**会社名** サイジニア株式会社

**資本金** 332,497,397円

**資本準備金** 329,497,197円

**設立** 2007年4月4日

**事業概要** レコメンデーションサービス事業

インターネット広告事業

ウェブマーケティング支援・データ解析

コンピュータサイエンス分野の研究開発

**代表取締役社長** 吉井 伸一郎

**取締役副社長 執行役員** 福井 敦

**執行役員CIO** 吉村 真弥

**執行役員CTO** 寒河江 道博

**執行役員CFO** 木戸 貴司

**社外取締役** 北城 恪太郎

(日本IBM相談役・経済同友会終身幹事)

**社外取締役** 本多 央輔

**社外取締役** 福岡 裕高

**株主** 創業者役員

三菱商事

DCM

リクルートインキュベーションパートナーズ

NTTインベストメント・パートナーズ

京セラコミュニケーションシステム

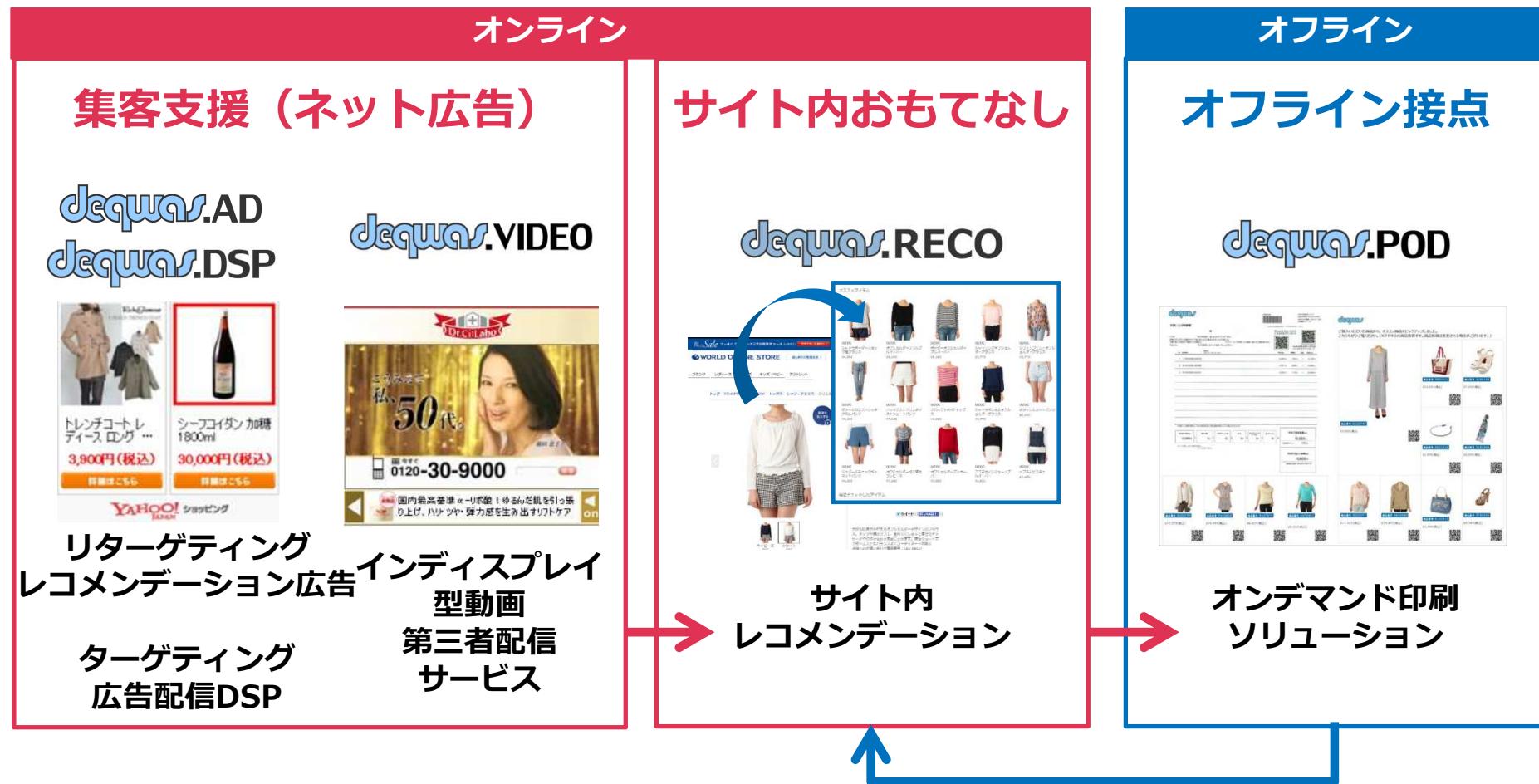
**受賞歴**



Infinity Ventures Summit  
Launch Pad

 独立行政法人  
**科学技術振興機構**  
Japan Science and Technology Agency

# 「デクワス」 サービスラインナップ



オンラインからオフラインまで、One to One化する  
独自のレコメンデーションエンジン技術と大量データ処理能力で、  
楽天市場様を始め様々な企業様の成果貢献に寄与しております。

# 顧客のライフタイムバリューを最大化



# 「デクワス」サービス 顧客事例

**ECモール/総合EC**

**化粧品**

**健康商材**

**旅行**

**ITサービス/通信**

**不動産**

**ファッション / アパレル**

**金融**

**人材紹介**

**スポーツ**

**エンターテイメント**

**その他**

The image displays a collection of logos from various Japanese companies and service providers, categorized into sections: ECモール/総合EC, 化粧品, 健康商材, 旅行, ITサービス/通信, 不動産, ファッション / アパレル, 金融, 人材紹介, スポーツ, エンターテイメント, その他. Each section contains multiple logos arranged in a grid-like layout.

## 「デクワス」サービス 月間情報収集・分析データ量

**33,346,765** コンバージョン数  
(購入等)

**196,267,370** 商品点数

**365,064,775** ユーザ数

**2,372,046,616** クリック数

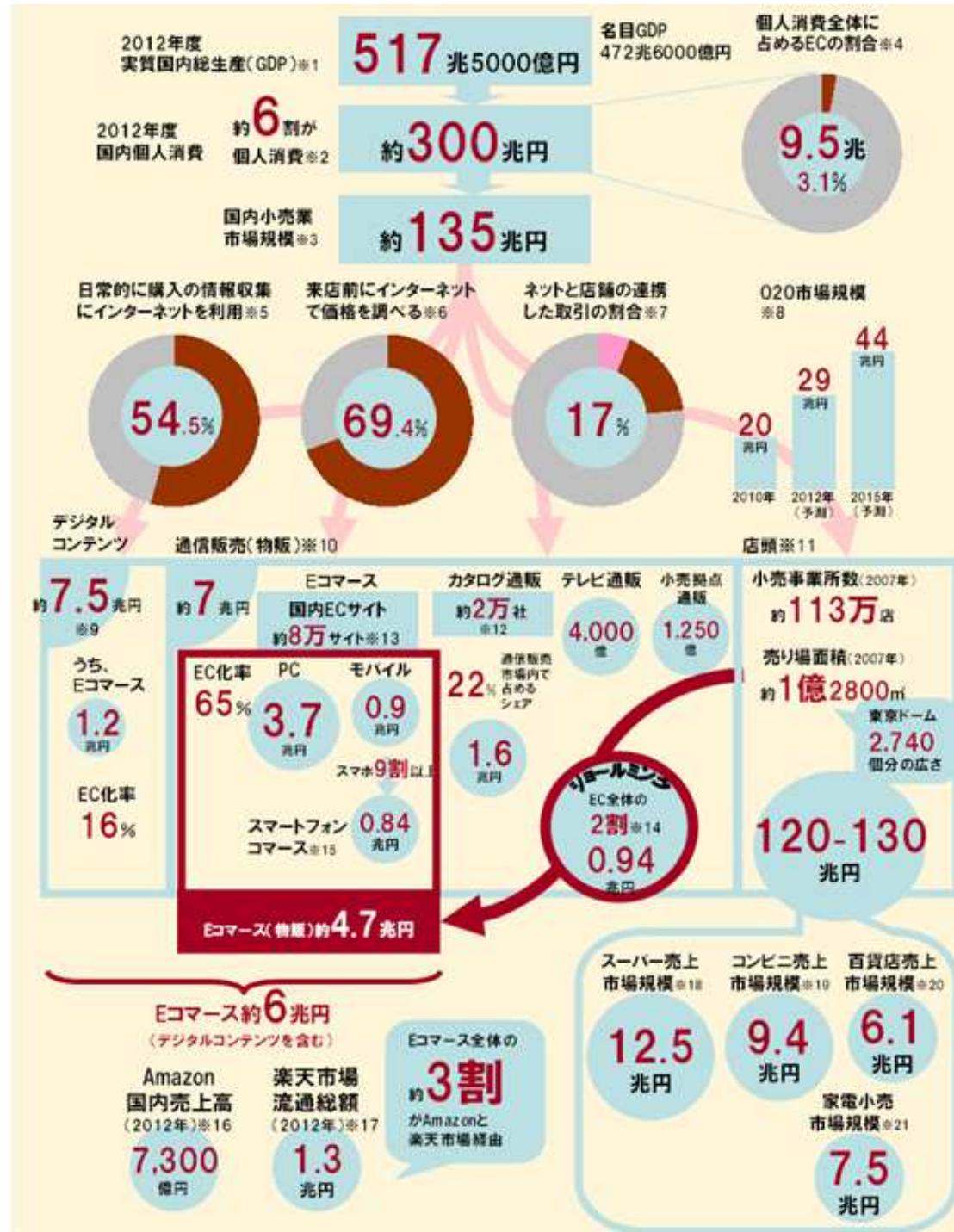
2014年2月分 当社が収集・解析したデータ量

# 今回の講演テーマ

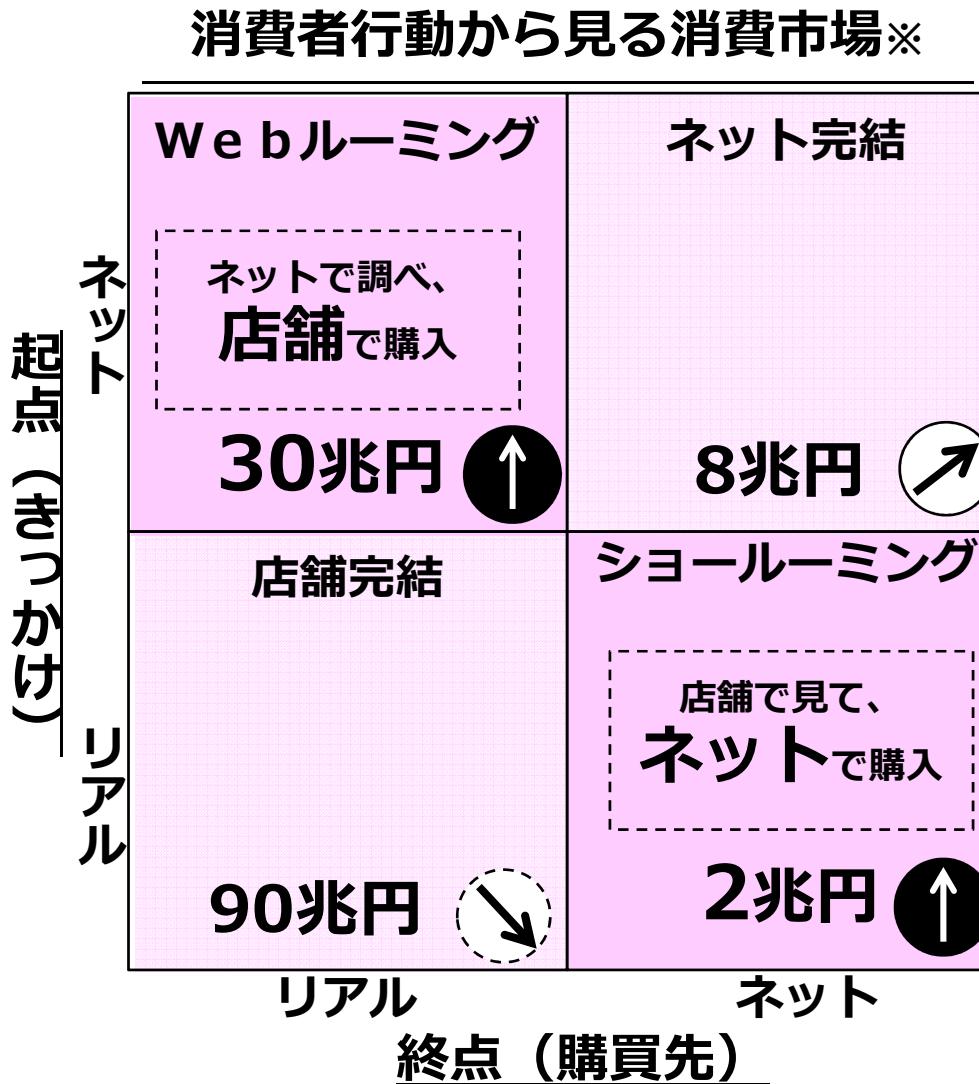
## リピート購入者を倍増させた レコメンデーション付納品書の成功事例



**deqwax.POD**



# リアルとネットが混同・連動する消費者購買



※野村総研作成資料より参照

# Omni-Channel





海外小売最前線 オレンジブログでは、Amazonやウォルマート、メイシーズなど 海外の小売業のマーケティング、ITシステムに関する最新ニュースをどこよりも早く紹介しています。  
オムニチャネル・O2O・スマートデバイス活用などこれらのビジネスに役立つトレンドに関する情報ポータルサイトです。

[ホーム](#)[お客様事例](#)[課題別提案案](#)[プロダクト紹介](#)[プロジェクトに潜む7つの魔物](#)[海外小売最前線](#)[お問い合わせ](#)

83%ものオンライン小売業者がこの先18か月以内  
でのオムニチャネルシステム導入を検討

## 加速するオムニチャネルへの流れ

[ツイート](#) 1 [B!](#) 0 [g+](#) 1 [f](#) [いいね！](#) 23

このたびオンライン小売業者のうち全体の5分の4以上に当たる83%が、2015年10月までにオムニチャネルシステムを導入する方向であるという調査結果が発表されました。

SLI Systems社によって実施されたこの調査では、モバイル端末チャネルへの対応がオムニチャネル化において最も重要なカギとなるという見解が一般的であると示され、実際に調査対象となった全社（100%）が「モバイル端末が最も重要なプラットフォームである」と回答しています。

このほかには、タブレット端末（97%）、オンライン（95%）、実店舗（61%）、さらにキオスク（15%）に対する重要度についても各社の見解を示すデータが示されています。

このデータは先ごろSLI Connect社が主催して行われた会議においてKingfisher, Wickes, Chemist Direct, Snow+Rock, French Connection, Faberge ならびに LED Hutなどを含む計100社を対象として実施された「オムニチャネル化ショッピング」についてのインタビューをもとに集計されました。

## 最近の投稿

- ・虎ノ門ヒルズで「トラのもん」過去のドラえもんコラボ事例を調べてみた
- ・これからWeb制作は「コンサルティング+WordPressサイト構築」で考える
- ・お中元の時期迫る！もらって得する百貨店の人気ノベルティ比較
- ・本田圭佑の名言から学ぶ！メンタルが強くなる成功者の心得
- ・Facebook通知がヤバい？iOS 8アップデートで友達に迷惑を掛けないよう注意

## お試し500円コンサルティング



「Webサイトを分析し、売上げアップの戦略提案をさせていただきます。」

## 殿堂入り記事

### B はてブトルネード

- ・良い企画書をマネることから始めよう！大手企業が行うア...  
1451users

- ・WordPressの導入からデザイン、プラグイン、カスタマイズま...  
1273users

- ・新卒でも分かる！成果に繋がるWEB

# 2017年度には50兆円規模まで成長するO2O市場：アパレル×O2Oを考える

## カテゴリー：O2O



### O2O集客は成功事例に学べ

showcase-tv.com  
Go!storeは大手チェーンストアも導入 O2O集客に効果的なアプリを提供します



出典：O2O市場とO2Oソリューション (NRI Knowledge Insight)

「販促ツール」として、「販促O2Oアプリ」の開発を行っている高橋です。  
アパレル業界を中心に、アプリ・O2O・ゲーミフィケーションの研究を深めます。

2017年度には50兆円規模まで成長するO2O市場

紙メディアにレコメンデーションを  
印刷しようとした本当のきっかけは、



レコメンド利用率30%  
利用者の顧客単価30%UP

# オンラインでの成果が良かったから

# まずはメールでレコメンデーションを実施したが、



The screenshot shows an Outlook.com inbox with 6360 unread messages. The list includes emails from niconico, schoo web-campus, Amazon.co.jp, and various newsletters. The emails are mostly from June 14 and 15, 2014.

From	Subject	Date
niconico	あなたの更新お知らせです	4:04
Tアンケートメール	【答えてお得なQ&Aメール】5問で5ポイント(P.R.)	3:41
schoo web-campus	【本日15:00～生放送！】怠い（おもい）が伝わる文字を書こう「書道塾 継末-TUGUMI-」(第3)	2:18
Amazon.co.jp	carson レッドネック シッパー Rednek Sippers...の関連おすすめ商品	1:04
日経ビジネスオンライン	【NBO】セブンの隣にセブンができるワケ／見えない壁を取り除く「暗やみの中の対話」(6/16)	2014/06/15
みんかぶレポート	【本日の注目経済指標】米・鉱工業生産（前月比）他(06/16)	2014/06/15
日経テクノロジーオンライン通信	ぶつからないクルマ試験／ウェアラブルは儲からない／高いダイヤより安いガラス：日経テクノロジーオンライン	2014/06/15
noreply@tabelog.com	【食べログ】パクロコモンに新しい口コミが投稿さ	2014/06/15
Sumally Newsletter	バンドオブアウトサイダーズ×スターバックスの	2014/06/15
schoo web-campus	【本日19:00～生放送！】ゼロからのWordPress（4限目）～WordPressのインストールとデータベース～	2014/06/15
niconico	あなたの更新お知らせです	2014/06/15
全巻漫画.com	梅雨にコミック！全商品7%お得なクーポン=全巻漫画.com=	2014/06/15
Yahoo!ショッピング	お客様への夏ボーナス/Tポイントやダイソインをプレゼント！ルンバがポイント最大15倍！[Yahoo! JAPAN]	2014/06/15
株式会社爽快ドッグ	【爽快ドッグ】本日12:00～翌am0:59間は税抜4,700円以上で最大10%引	2014/06/15
BRANDELニュース	■日曜限定■スカート￥200～、ワンピ￥600～【最大96%off】	2014/06/15
@cosme編集部	【My@cosme】先週のアクセス数、クチコミ感謝件数、Thanks Pointは？？？	2014/06/15
ドリームメール	«ポイント付アンケート»不動産について【ドリームメール】	2014/06/14
ロンド（靴とファッショの通…	【返品可能のMAX-90%】アウトレット「ロコレット」今のお目アイテム	2014/06/14
cakes編集部	科学は不死を実現する？／「アナ雪」に見るディズニーの世界戦略／光輝くうつわ「栄光彩礎」とは etc. [	2014/06/14
出前館	☆★☆【柿家餡】からのお知らせ☆★☆	2014/06/14
ドリームメール編集部	【ドリ通】新作「脳トレ」楽しみ方／侍大将GETのチャンス■ゲーム	2014/06/14
niconico	あなたの更新お知らせです	2014/06/14
プレイステーションネットワーク	【PSストアニュース（ゲーム）】ウイニングイレブン2014 サッカー日本代表応援Wキャンペーン	2014/06/14
ドリームメール	人気のFXでいまなら【最大24,000円】キャッシュバック！	2014/06/14
イーフロンティア	【最大50%OFF】夏のボーナスセール開催！どこでもTV「SLINGBOX 350」や便利なソフトなど特価商品が盛りだくさん！	2014/06/14

# そもそも開封率が低い！

# メールでのOne to One事例（他社様）

100万人に個別メール、ファンケル「シナリオ販促」戦術  
2014/6/4 7:00 | 日本経済新聞 電子版 (1/2ページ)

小 中 大 保存 印刷 リプリント Twitter Facebook 共有

**日経情報ストラテジー**

ファンケルは既存顧客のリピート購入を促すために「マーケティングオートメーション」という仕組みを導入した。これにより、ネット営業部に所属するわずか4人のマーケティング担当者が、最大100万人の顧客に対して1人ひとり異なる内容の「パーソナルメール」を頻繁に作成・送付できるようになり、メールの反応率は従来比で1割向上した。顧客ごとの休眠期間や購入商品などによって条件を分岐する「シナリオ」を最初に作成し、メールの反応率を分析しながらシナリオを随時修正。優れたマーケティングノウハウの属人化を防ぐようにしている。



化粧品のネット販売での戦いが激しさを増している。資生堂など対面販売を主力としてきた大手がネット戦略を強化する一方で、製薬会社など異業種からの参入も相次ぐ。

早くからネットに力を入れてきた“老舗”的ファンケルは2013年11月、「マーケティングオートメーション」と呼ばれるIT(情報技術)ツールを導入した。

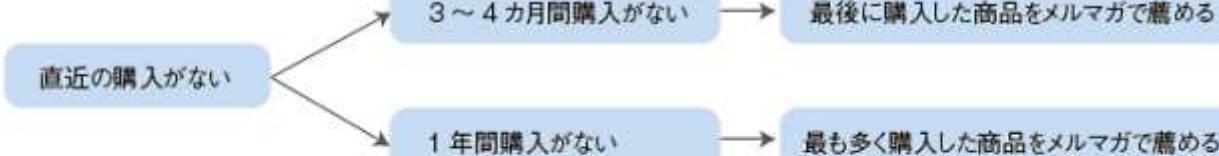
SAS Institute Japan(東京・港)の「SAS Marketing Automation」を採用し、米Amazon・ウェブ・サービスのクラウド基盤上で動かしている。

同ソフトは販促キャンペーンのPDCA(計画・実行・検証・見える。顧客の購買履歴やメールマガジンの送付履歴、ウェブ管理・分析し、顧客1人ひとりに対して最適なキャンペーンを

ファンケルがマーケティングオートメーションを導入した狙いは、既存顧客のリピート購入の促進。ファンケルの佐野博一

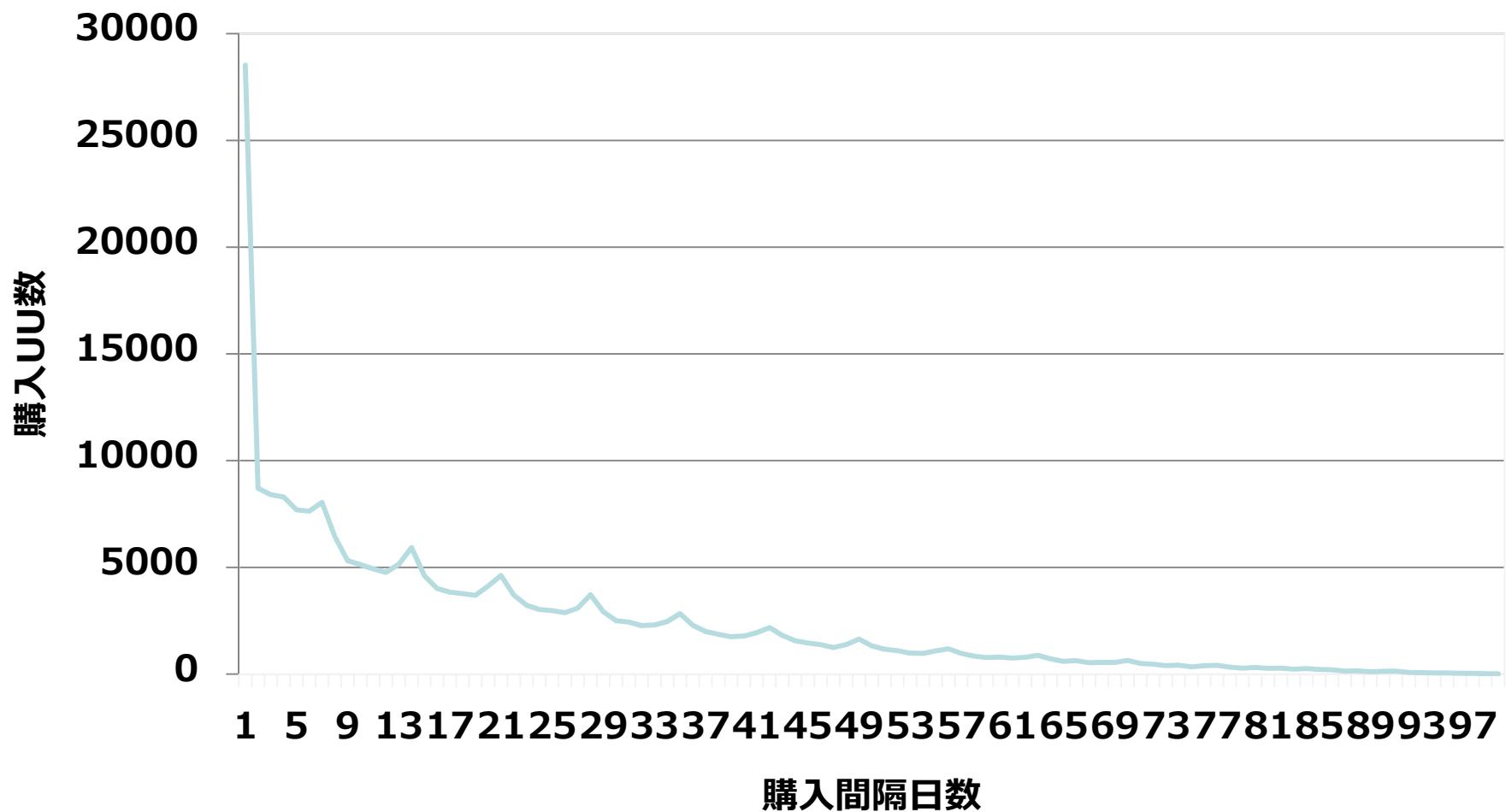
# メールの反応率 が10%向上

## 再購入数は？



※2014年6月4日掲載、日本経済新聞電子版より抜粋

# 複数のECサイトで再購入データを調査



ユーザが忘れないうちに再訪問させて  
再購入に促すべき!

## 結論

- ・レコメンデーションを他で利用する
- ・100%見ていただけるような手法
- ・ユーザの気持ちが熱いタイミング

この3つの条件を満たす方法は？

*dequas*

お届けする商品の中に  
レコメンデーション  
入れてしまえば良い!



## デクワス.POD サービスのメリット



紙の**費用対効果**を向上させつつ

# デクワス.POD サービスのメリット



購入いただいた商品から、オススメ商品をピックアップしました。  
ちらもぜひご覧ください。（※月～日の商品情報です。商品情報は変更される場合がございます。）

商品番号 : 9508412 ¥4,998(税込) 	商品番号 : 8815978 ¥15,750(税込) 	商品番号 : 8916435 ¥6,990(税込) 
商品番号 : 8653748 ¥14,175(税込) 	商品番号 : 7848913 ¥1,995(税込) 	商品番号 : 9449300 ¥8,295(税込) 
商品番号 : 7744147 ¥6,999(税込) 	商品番号 : 8668464 ¥14,175(税込) 	商品番号 : 9259944 ¥3,990(税込) 
商品番号 : 9203309 ¥6,195(税込) 	商品番号 : 9120541 ¥8,295(税込) 	

「一番うれしい瞬間」に レコメンデーションで

## デクワス.POD サービスのメリット



One to One マーケティングを実現



## 返品・交換のご案内

返品・交換についてご不明な点がございましたら、お気軽にお相談ください。

お問い合わせ専用番号：047-316-5656

ワールドオンラインストア 商品センター 返品・交換係  
営業時間：10:00～18:00（平日・土日祝）

### ◆返品・交換時の手続きについて

- 返品・交換をご希望の場合は、本紙「返品・交換カード」に必要事項をご記入の上、商品と一緒に梱包してください。
- 郵便局または宅配便の取扱窓口にお持ちいただき、送り状に下記返送先住所をご記入の上、ご返送ください。

### ◆ご返送方法

- お買上げ明細書（本紙）の「返品・交換カード」に必要事項をご記入の上、商品と一緒に梱包してください。
- 郵便局または宅配便の取扱窓口にお持ちいただき、送り状に下記返送先住所をご記入の上、ご返送ください。

〒279-0032

千葉県浦安市千鳥12番地

トライネットロジスティクス(株)付  
ワールドオンラインストア 商品センター 返品・交換係  
TEL: 047-316-5656

- 荷物の「送り状控え」を大切に保管してください。

\*梱送事故などが発生した際に必要になります。

### ◆返品・交換の対象商品について

以下の場合に「不良品の場合」を除き、返品・交換をお受けできません。

- 一度ご使用になられた商品
- お客様のもとでキズや汚れが生じた商品
- お直し・洗濯・クリーニングをした商品
- 商品到着後1週間以上経過した商品
- 巻上げ等の加工をしてお届けした商品
- 開封後のコスメ
- ご試用された下着・水着、お試しになったビアス

\*店舗にてお買上げいただいた商品の返品・交換は、不良品の場合でもお受けできません。  
ご購入いただいた商品に直接受けられません。

### ◆返品・交換時の決済について

- 交換手続きのタイミングにより、交換希望商品が在庫の場合は交換を承ることができます。返品手続きとなります。
- 別商品との交換は受け付けておりません。
- 返品された商品は商品を再びすることはできません。
- 弊社の発送ミスや商品不良の場合を除き、送料・手数料はご返金対象外となります。

### ◆返品・交換時の送料について

- お客様ご自身（注文内容変更・サイズ変更・イメージ違いなど）による商品の返送料は、お客様のご負担でお願いします。（「元払い」でご返送ください）
- 弊社の発送ミスや商品不良のお届けによる商品の返送料は、弊社で負担します。

「直払い」でご返送ください。

### ◆ご返金について

#### ●クレジットカードの場合

カード会社の切符日前に商品処理手続きが完了した場合は、お買上げ金額と相殺させていただきます。

\*発送日以降に手続きが完了した場合は、一旦お買上げ金額が引落された後、あらためてカード会社より返金させていただきます。

\*発送日はカード会社によって異なりますのでご注意ください。

#### ●コンビニ決済でお支払い前の場合

お支払い前に商品もしくは交換で差額が発生した場合、返品処理完了後に払込取扱票を再発行します。

\*新規し払込取扱票は決済代行会社「株式会社ニッセイ」のニッセンコレクトより発送にてお届けしますので、お手元の払込取扱票は廃棄して下さい。

#### ●銀行引き及びコンビニ決済のお支払い済みの場合

返品処理完了後に指定の口座に返金いたします。

\*弊社の金融業者代行会社「株式会社イーコンテクスト」による返金を行っております。

\*株式会社イーコンテクストよりメールもしくは葉書にて返金手続きをご案内しますのでご確認ください。

#### ●ポイントでの返却について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆返品・交換時の注意事項

\*お客様ご自身（注文内容変更・サイズ変更・イメージ違いなど）による商品の返送料は、

お客様のご負担でお願いします。（「元払い」でご返送ください）

\*弊社の発送ミスや商品不良のお届けによる商品の返送料は、弊社で負担します。

「直払い」でご返送ください。

検索 07003431

検索 93103399

検索 17039351

検索 61603359

検索 07043032

検索 17073102

検索 26263905

検索 07032927

検索 07004813

検索 93213006



検索 61632674

検索 21233018

検索 07002906

検索 17033803

検索 26263001

検索 17034300

検索 61604305

検索 07002857

検索 17053301

検索 07004307

THE SHOP TX MIXPRICE  
カノコスキンバッフルオーバー  
599円 (税込) 71% OFF

SOUL OF FREEDOM  
ナイロンソリッドボディーバッグ  
1,680円 (税込) 50% OFF

TAKEO KUROH  
マーティクリップ  
1,000円 (税込) 80% OFF

TAKEO KUROH  
合皮バイキングバーカ  
3,192円 (税込) 60% OFF

BASECONTROL  
BI COLOR TOTE BAG  
3,465円 (税込) 50% OFF

THE SHOP TX MIXPRICE  
レイヤード黒ボーダーフルオーバー  
2,520円 (税込) 80% OFF

THE SHOP TX MIXPRICE  
フェイクグレー配色トートバッグ  
5,832円 (税込) 60% OFF

TAKEO KUROH  
バイカラーチョーカー  
2,993円 (税込) 50% OFF

TK  
庄緑ウールブルゾン  
7,980円 (税込) 47% OFF

TAKEO KUROH  
CORDURA 1000ビジネスバッグ  
15,750円 (税込)

- お買上げ明細書（本紙）の「返品・交換カード」に必要事項をご記入の上、商品と一緒に梱包してください。
- 郵便局または宅配便の取扱窓口にお持ちいただき、送り状に下記返送先住所をご記入の上、ご返送ください。

〒279-0032

千葉県浦安市千鳥12番地

トライネットロジスティクス(株)付  
ワールドオンラインストア 商品センター 返品・交換係  
TEL: 047-316-5656

- 荷物の「送り状控え」を大切に保管してください。

\*梱送事故などが発生した際に必要になります。

### ◆ご返金について

#### ●クレジットカードの場合

カード会社の切符日前に商品処理手続きが完了した場合は、お買上げ金額と相殺させていただきます。

\*発送日以降に手続きが完了した場合は、一旦お買上げ金額が引落された後、あらためてカード会社より返金させていただきます。

\*発送日はカード会社によって異なりますのでご注意ください。

#### ●コンビニ決済でお支払い前の場合

お支払い前に商品もしくは交換で差額が発生した場合、返品処理完了後に払込取扱票を再発行します。

\*新規し払込取扱票は決済代行会社「株式会社ニッセイ」のニッセンコレクトより発送にてお届けしますので、お手元の払込取扱票は廃棄して下さい。

#### ●銀行引き及びコンビニ決済のお支払い済みの場合

返品処理完了後に指定の口座に返金いたします。

\*弊社の金融業者代行会社「株式会社イーコンテクスト」による返金を行っております。

\*株式会社イーコンテクストよりメールもしくは葉書にて返金手続きをご案内しますのでご確認ください。

### ◆ごポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの利用について

\*ご購入時にワールドプレミアムクラブのポイントを利用してお支払いいただいた場合、

ポイント利用分を差し引いた金額を返金いたします。

また、ポイントにつきましてはご利用可能ポイントとして返還いたします。

### ◆ポイントの貯め方について

## 明細書に記載の注文商品に対してレコメンデーション

## 注文した商品



TK (ティー・ケー)  
ドットプリントネルシャツ  
<http://store.world.co.jp/item/W01442000709787.html>



TAKEO KIKUCHI (タケオキクチ)  
ラインストーンブレスレット  
<http://store.world.co.jp/item/W01442000642162.html>



THE SHOP TK MIXPICE (ザ ショップ ティーケー ミクスピス)  
高密度ナイロンブリーフケース  
<http://store.world.co.jp/item/W01442000660777.html>



## パーソナライズレコメンデーション

※World社提供

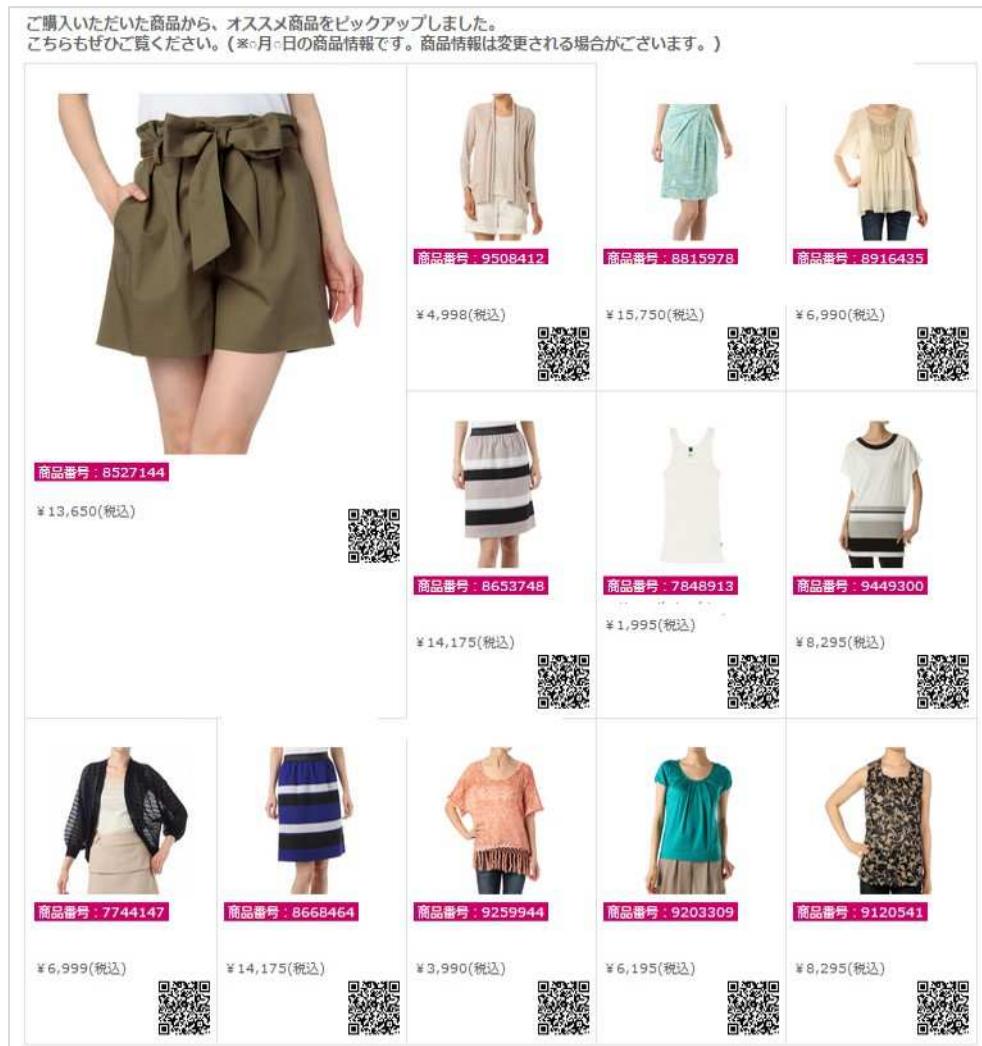
# デクワス.POD サービスコンセプト



紙×レコメンデーション×購入者  
=確実かつ効果的に商品をおすすめしてリピーター化

購入者の行動分析を元に、  
同梱するチラシや明細書で商品をレコメンデーションする  
**One to Oneマーケティングサービス**

# デクワス.POD サービスの成果実績(ABテストや導入前後比較)



30日以内の再購入率

20%→**39%**

サイト全体売上

**+ 15%**

メールマガジンでレコメンデーションを行うよりも圧倒的に成果が高い！

# アパレル通販サイトの平均値と比較

Fashion × IT blog 「yamayoko」（<http://yamayoko.com/>）に掲載された、Google Analyticsでの数値で見る、通販専門サイトでのKPI数値でサイトブランド力を判断するの比較図で、デクワス.PODの実績を比較。  
※zozo townのようなECモールは検討外

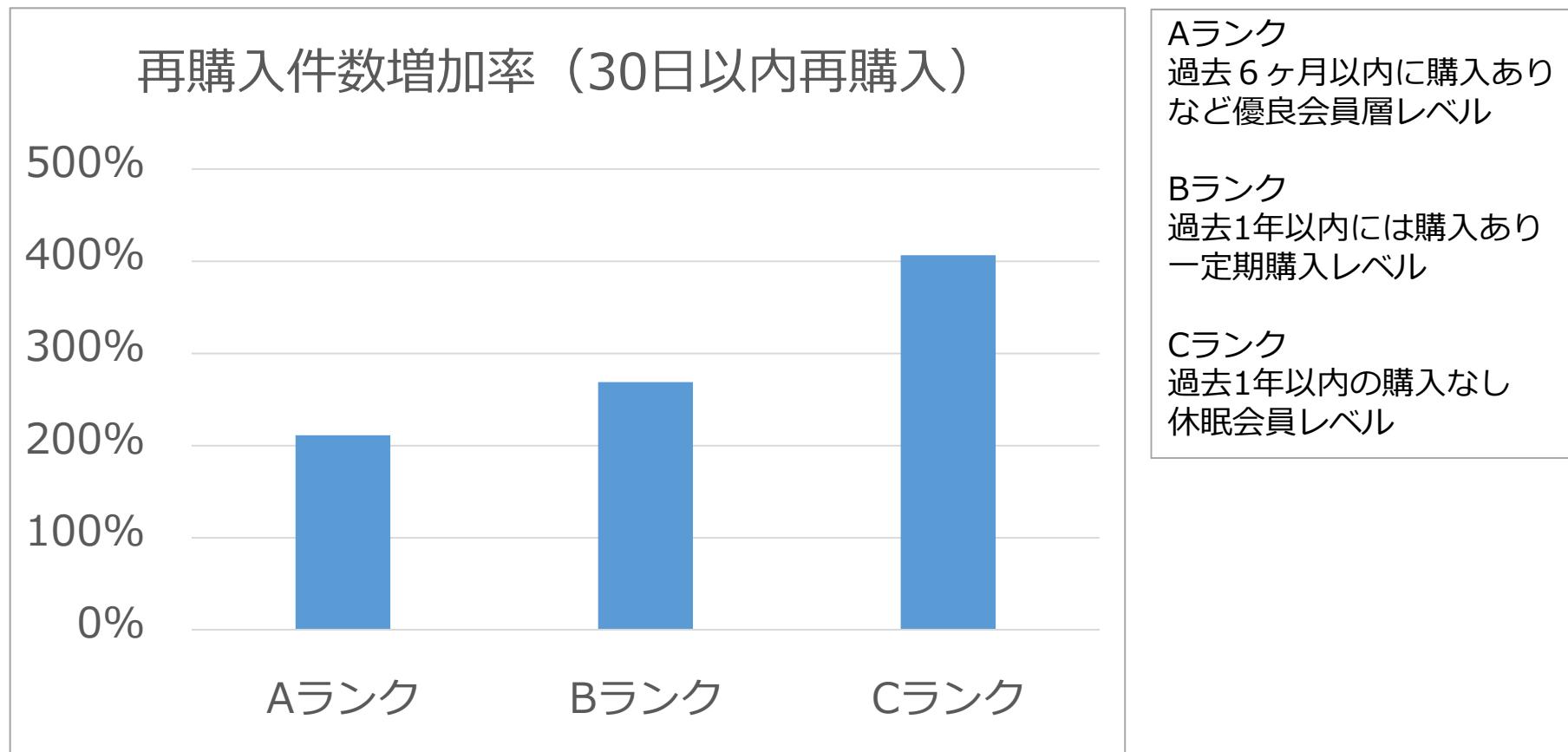
▼KPI ブランド力►	[低]	[中]	[高]	デクワス.PODサービス導入サイト (平均値)
リピート購入率 (30日以内)	10%	20%	30%	39%
訪問別ページビュー	3PV	6PV	9PV	全体平均 7PV
コンバージョン率	0.50%	0.80%	1.50%	全体平均 1.00% デクワス.POD利用 2.20% デクワス.POD経由 5.46%

参考：抜粋元URL

<http://yamayoko.com/%E3%83%95%E3%82%A1%E3%83%83%E3%82%B7%E3%83%A7%E3%83%B3ec/628.html>

# 顧客ランク別　再購入数増加率比較

デクワス.PODのサービス開始前に、過去の購入回数、訪問期間、金額を元に顧客のランク付けし、再購入件数の増加率を比較いたしました。



デクワス.PODを導入すると、全体の再購入数や再購入率を上げるだけでなく、再購入回数が少ない顧客や、一定期間サイトを離れていた休眠会員レベルの顧客層に対して更に効果的です。  
リピーター化させ、優良顧客層レベルに引き上げる確率も高まります。

# 紙メディアよりも先に ネット広告流行っている手法 レコメンデーションリターゲティング広告

A 2x2 grid of product recommendations from Rakuten. The top row shows a person in a patterned sweater and a stack of folded clothes. The bottom row shows a pair of white pumps and a woman in a green dress. Navigation arrows are at the bottom.

楽天

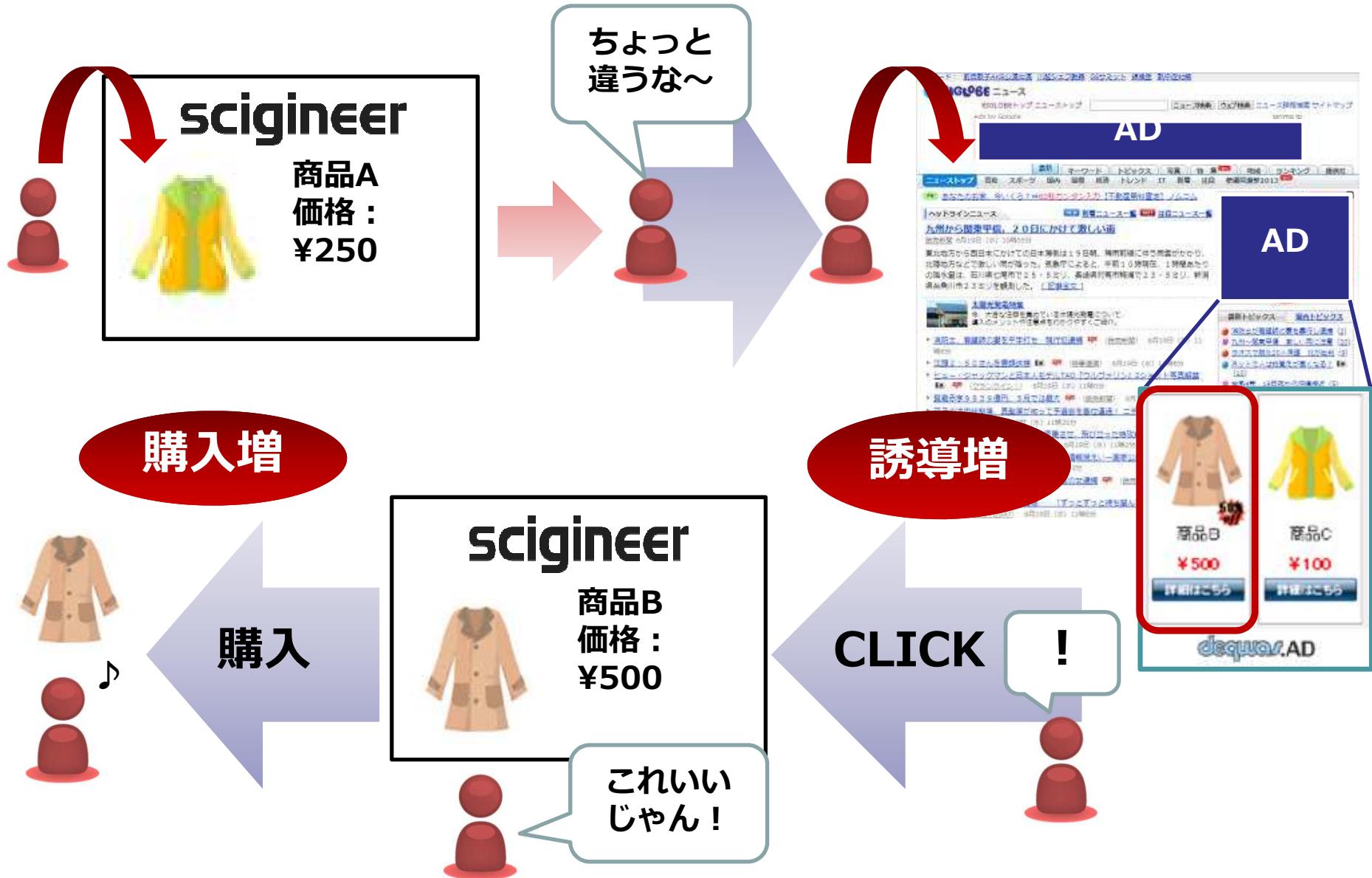
A 2x2 grid of products. The top row shows two coats. The bottom row shows a bottle of sheep's milk yogurt (highlighted with a red border) and a bottle of red wine. Both have orange 'View details' buttons. The Yahoo! Shopping logo is at the bottom.

YAHOO! JAPAN ショッピング

A 3x1 grid of products under a purple header '今週のおすすめ商品'. The first item is a coat, the second is striped pants, and the third is a dark t-shirt. Each has a price, a 'Click' button, and a detailed description below. The nissen logo is at the bottom.

nissen www.nissen.co.jp 3,900円 送料無料  
以上で一部対象外あり

# レコメンデーションリターゲティング広告は、興味があるうちに購入させる



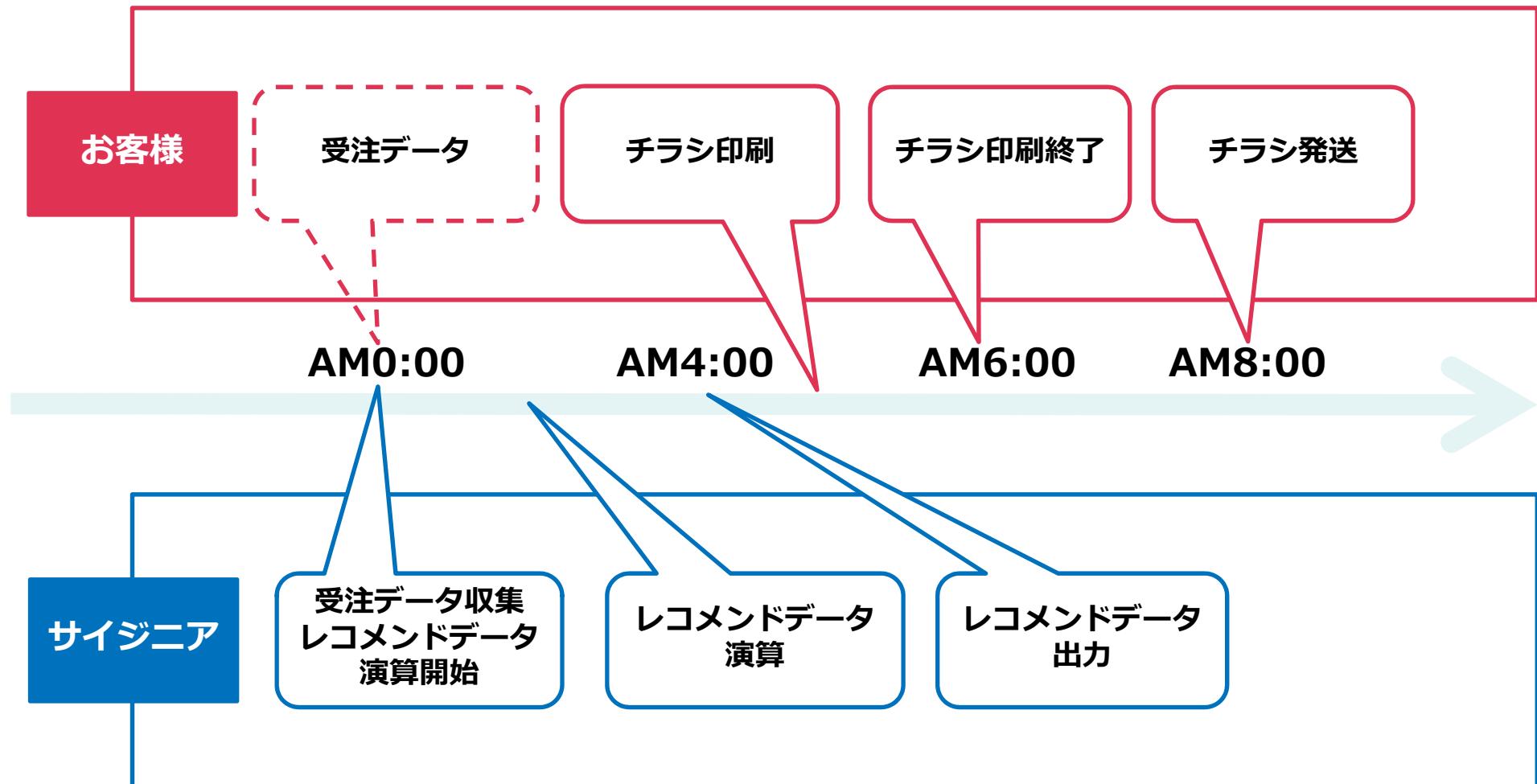
# ネット広告の手法を紙メディアでも実現する



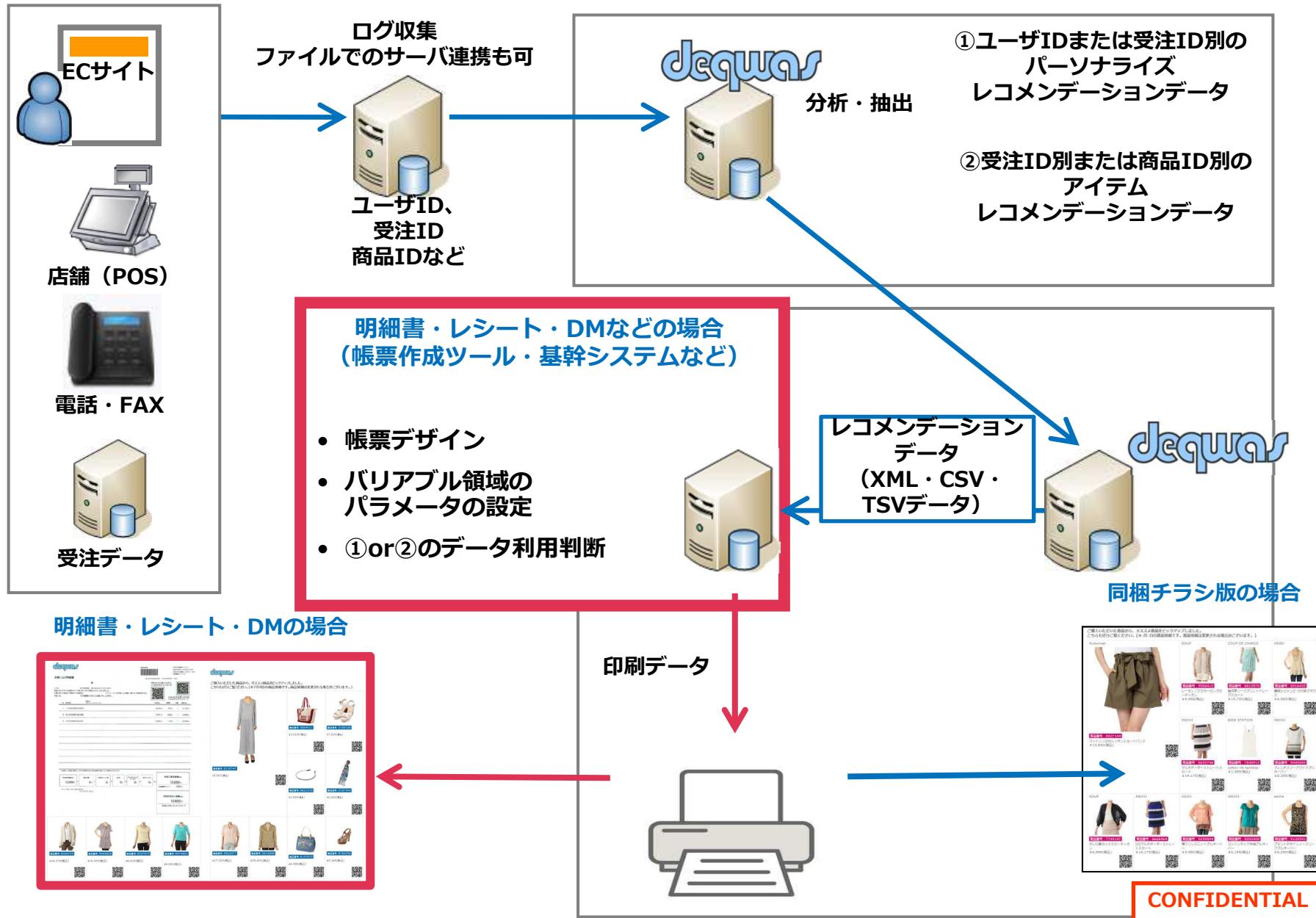
紙×レコメンデーション×購入者  
=確実かつ効果的に商品をおすすめしてリピーター化

**deqwax.POD**

# 商品発送までにレコメンデーションチラシを用意する



# 同梱作業を増やさず、明細書一体型にする



# 現在 紙メディアからの売上貢献をレポート可能

2014年○月

## ①POD発送データ

配信受注数	商品発送ユーザ数
95,083	69,747

※訪問回数 = 各UUの訪問日数の和

※再訪問 = 購入後、30日以内にサイトに訪問したユーザの閲覧データ

※PODレコメンデーション利用 = 各ユーザにPODデータが生成された後、そのユーザが30日以内に閲覧または購入したデータ

※PODレコメンデーション経由 = 各ユーザにPODデータが生成された後、そのユーザが30日以内におすすめされた商品を閲覧または購入したデータ

## ②訪問データ

全体：新規・既存（レコメンデーション同梱チラシまたは明細書送付ユーザを含む）全体				
訪問回数 (A)	閲覧回数（PV数） (B)	訪問UU数（Cookie） (C)	一人当たりの訪問回数 (A/C)	一人当たりの閲覧数 (B/C)
8,883,514	25,026,936	7,792,481	1.1	3.2

## ③再訪問データ

PODレコメンデーション利用（レコメンデーション同梱チラシまたは明細書送付ユーザ）					PODレコメンデーション経由（レコメンデーション掲載商品購入者）			
訪問回数 (D)	閲覧回数（PV数） (E)	訪問UU数（Cookie） (F)	一人当たりの訪問回数 (D/F)	一人当たりの閲覧数 (E/F)	閲覧回数（PV数） (G)	訪問UU数（Cookie） (H)	PV数割合 (G/E)	UU数割合 (H/F)
1,215,143	4,731,127	1,030,565	1.2	4.6	444,821	128,579	9.4%	12.5%

## ④購入データ

全体				
購入件数 (I)	購入個数 (J)	購入金額 (K)	購入単価 (K/I)	購入平均個数 (J/I)
78,317	203,616	¥627,800,778	¥8,016	2.6

PODレコメンデーション利用（レコメンデーション同梱チラシまたは明細書送付者）							
購入件数 (L)	購入個数 (M)	購入金額 (N)	購入単価 (N/L)	購入平均個数 (M/L)	購入件数割合 (L/I)	購入個数割合 (M/J)	購入金額割合 (N/K)
31,475	96,486	¥268,442,784	¥8,529	3.1	40.2%	47.4%	42.8%

PODレコメンデーション経由（レコメンデーション掲載商品の購入者）							
購入件数 (O)	購入個数 (P)	購入金額 (Q)	購入単価 (Q/O)	購入平均個数 (P/O)	購入件数割合 (O/I)	購入個数割合 (P/J)	購入金額割合 (Q/K)
7,582	27,156	¥70,866,070	¥9,347	3.6	9.7%	13.3%	11.3%

紙メディアに掲載したレコメンデーションの効果を計測し、自己学習機能に反映しております。  
30日以内の再訪問・再購入や、実際に掲載した商品の閲覧・購入も計測レポートいたします。

# ご要望に合わせて、3パターンで提供可能



①同梱チラシ版



②明細一体型版



③ダイレクトメール版

テスト段階で、準備等コストを抑えて実行することを目的とした場合、商品の配送センターの設備や作業負担が掛からずに行える、③のダイレクトメール版でのテストが、直近でご要望が増えてきております。

しかしながら、商品に同梱する①、②の方が、購入者に見て頂くタイミングと確実性において、③を上回りますので、確実に行なながらコストを抑える方法として、①の同梱チラシ版がおすすめとなります。

# **デクワス.POD 準備方法とデータについて**

# ①受注データ（POS、電話、FAX、EC、アプリなど）

デクワス.PODでは、POSや電話受注などの場合、  
下記のようなかたちで、過去分も含めて受注データをいただければ分析可能（ECも可）。

開始後は受注の締めの間に合わせてデータ連携し、  
毎日の発送に合わせてレコメンデーションデータを作成いたします。

No.	項目名	必須	説明	例	備考
1	order_Id	○	注文番号(問合せ番号・資料請求番号など)	5436721	ユニーク制約 256桁以内
2	order_day	○	注文日時	2014/06/04/11/13/58	yyyy/mm/dd/hh/mm/ss
2	order_total		購入金額	15432	手数料、送料は除外してください。 設定可能な値がない場合は、ブランクのままとしてください。
3	order_quantity		購入個数	3	購入した全商品の数量の合計を設定してください。 設定可能な値がない場合は、ブランクのままとしてください。
4	order_item	○	コンバージョン(購入・問合せなど)されたアイテムID	37168/32060/62713	複数の場合は、「/」(0x2f) 区切りで設定してください。 256桁以内
5	uid	○	会員ID	u14725	半角英数又は_ (0x5f) - (0x2d) 64桁以内

## ②商品マスター

デクワス.PODでは、POSや電話受注などの場合、  
下記のようなかたちで、過去分も含めて受注データをいただければ分析可能（ECも可）。

開始後は受注の締めの間に合わせてデータ連携し、  
毎日の発送に合わせてレコメンデーションデータを作成いたします。

No.	カラム名	最大長	必須	説明	備考
1	iid	64	○	アイテムID (ユニーク制約)	半角英数又は _ (0x5f) – (0x2d)
2	iname	256	○	アイテム名	入力された値の前方部分何文字かが広告表示されます。
3	price	256	○	表示価格	入力された値がそのまま広告表示されます。税込表記、 カンマ区切りや￥・円などの入力にご留意ください。
4	img	256	○	画像URL	プロトコル必須 <b>広告表示に使用する場合は、必須項目となります。</b>
5	lp	256	○	飛び先URL	プロトコル必須、必要ならば計測用パラメータを付与する。 <b>アイテムIDと飛び先URLは1:1になるように設定してください。</b>
6	location	256		アイテム詳細ページURL	プロトコル必須、計測用パラメータを付与しない。 <b>アイテムIDとアイテム詳細ページURLは1:1になるように設定してください。</b>
7	category_id1	256	○	カテゴリID1	半角英数又は _ (0x5f) – (0x2d)
8	category1	256	○	カテゴリ名1	

### ③Webサイトの場合は、JSタグの設置だけで準備完了

#### 各ページにJavaScriptを設置

```
<div id="deqwas-collection"></div>
<div id="deqwas"></div>
<script type="text/javascript">
<!--
var deqwas = {option: {}};
//編集可能領域 開始
deqwas.id      = "〇〇〇";
// コンテンツのID
deqwas.viewer_id = "xxxxxx";
// 閲覧ユーザのID(任意)
//編集可能領域 終了
(function(){
  var script =
document.createElement('script');
  script.src =
location.protocol+'//r.deqwas.net/s/〇〇〇
/x.js';
  script.type = 'text/javascript';
  script.charset = 'UTF-8';
setTimeout(function(){document.getElemen
tById('deqwas').appendChild(script)},0);
})();
//-->
</script>
```

#### デクワス.AD (ネット広告)



#### デクワス.POD (レコメンド明細書)



#### デクワス.RECO (サイト内レコメンド)



JavaScriptタグを設置のみでデクワスを導入可能！

サイトに埋め込まれたJavaScriptタグが、

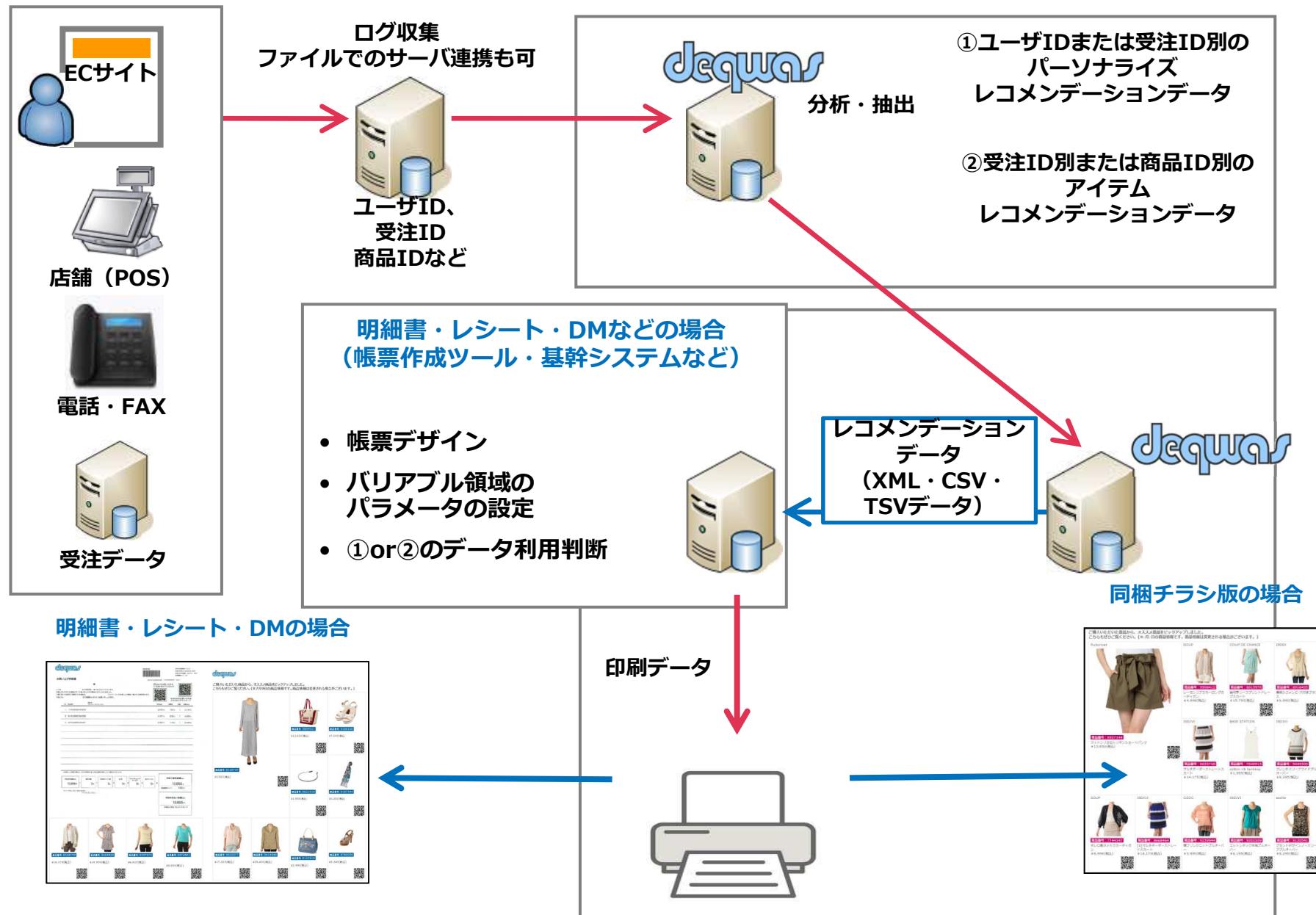
- ・ **ユーザの行動履歴収集**
- ・ **商品情報取得（クロール対応の場合）**

という機能を有します。

商品詳細、カート、CVページに設置いただければ、  
上記デクワスの各種サービスの表示に必要なデータも収集し、  
導入の手間、運用の手間を掛けずにご利用いただけます。

GoogleやYahoo!のワンタグサービスでの設置も可能。  
他社JSタグ（レコメンデーションやアクセス解析など）と一緒に設置いただいても問題ございません。

# デクワス.POD 出力までの流れ



## よくいただく述問

- ・他社のレコメンデーションでもできる？
- ・デクワスのロジックは他社とどう違う？
- ・サイト内レコメンドを導入しなきゃできない？
- ・アパレル以外の業種でも成果出ますか？

# 最後に少しだけ、デクワスロジックとは

## 普及型 recommendation エンジン（他社）



協調フィルタリング手法が一般的

統計的に多い組み合わせを表示

知っている・探せる

## サイジニア・デクワス



最先端の複雑ネットワーク理論を活用

嗜好の類似したコミュニティを抽出

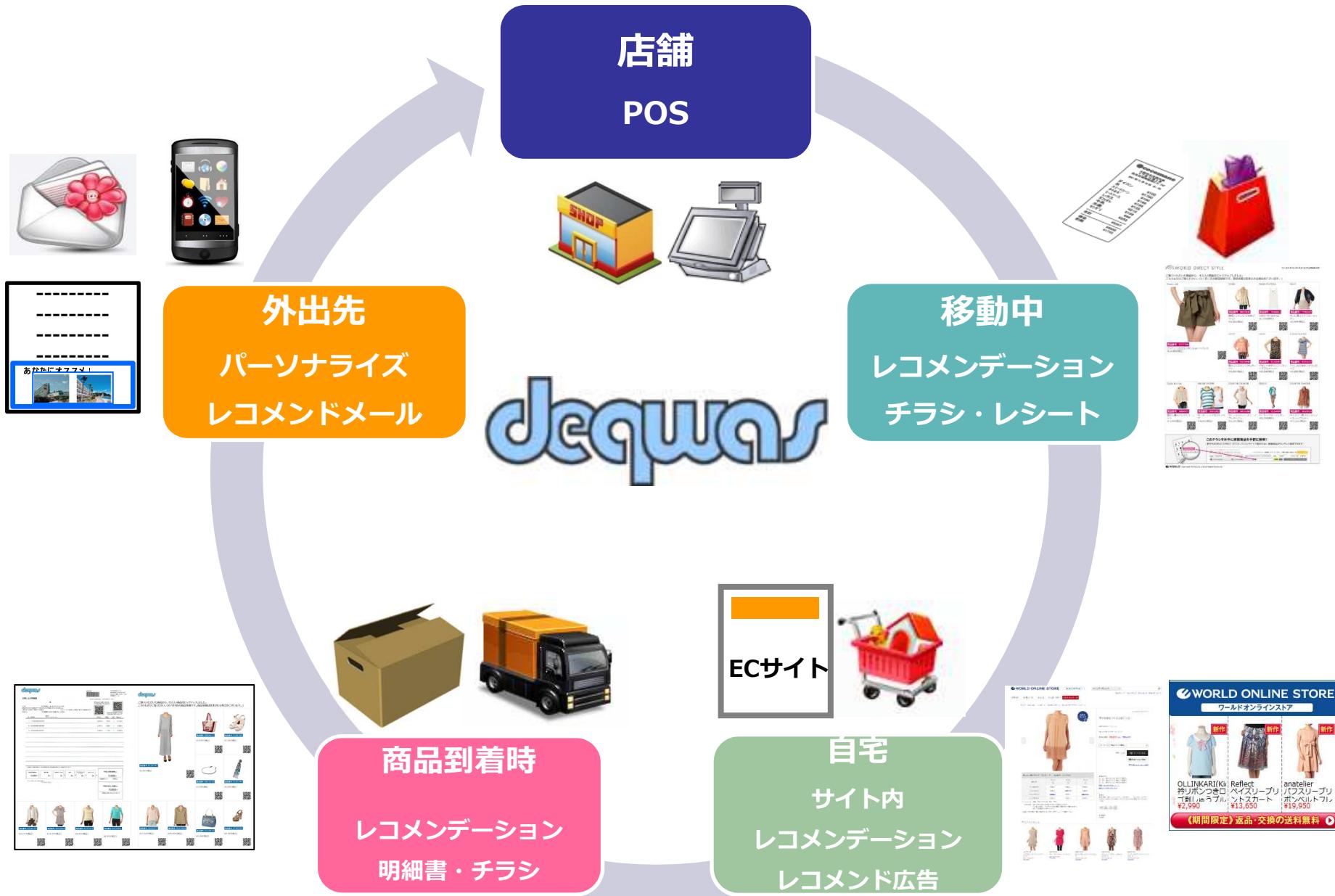
知らなかつた・探せなかつたけど出くわした

“探す”のではなく、“出くわす”というユーザ体験を実現



Japan and the US

# どこでもOne to One、オムニチャネル戦略に「デクワス」





あなたの欲しいものを次から次へと  
発見するのをお手伝い

「探す」んじゃなくて、  
デクワス

お問い合わせはこちらまで

[info@scigineer.co.jp](mailto:info@scigineer.co.jp)