

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”

dequas

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

代表取締役社長 吉井 伸一郎

資本金 332,497,397円

取締役副社長 執行役員 福井 敦

資本準備金 329,497,197円

執行役員CIO 吉村 真弥

設立 2007年4月4日

執行役員CTO 寒河江 道博

事業概要 レコメンデーションサービス事業

執行役員CFO 木戸 貴司

インターネット広告事業

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)

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

社外取締役 本多 央輔

受賞歴



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



「デクワス」 サービスラインナップ

オンライン

集客支援（ネット広告）

dequas.AD
dequas.DSP



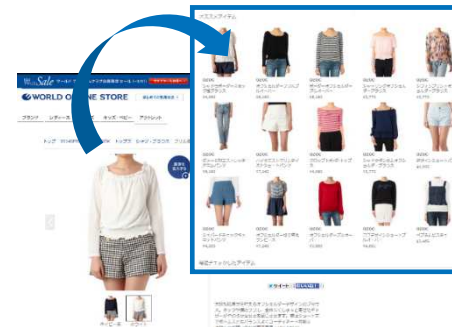
dequas.VIDEO



リターゲティング
レコメンデーション広告
インディスプレイ
型動画
第三者配信
サービス
ターゲティング
広告配信DSP

サイト内おもてなし

dequas.RECO



サイト内
レコメンデーション

オフライン

オフライン接点

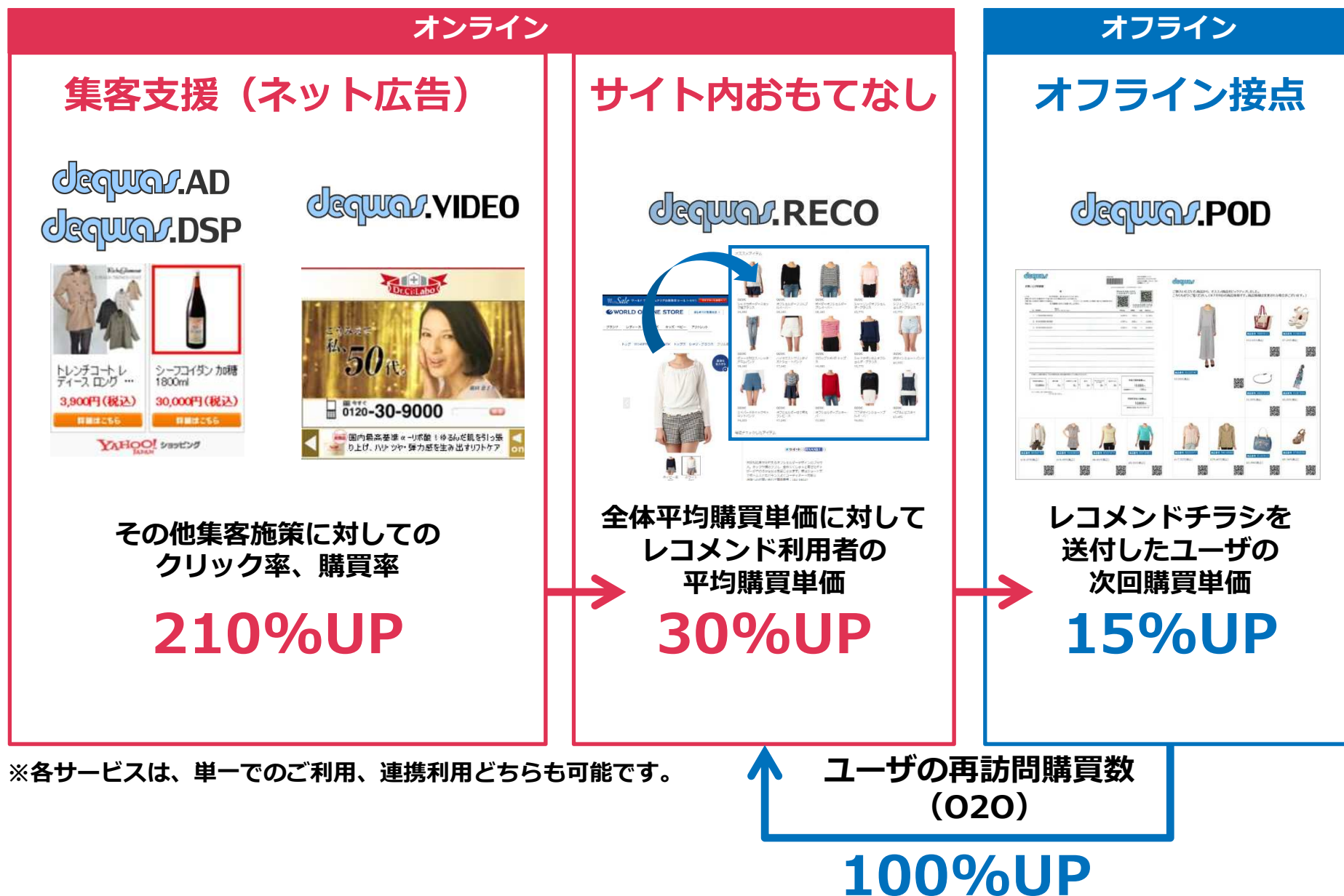
dequas.POD



オンデマンド印刷
ソリューション

オンラインからオフラインまで、One to One化する
独自のレコメンド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



エンターテインメント



その他



「デクウス」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**

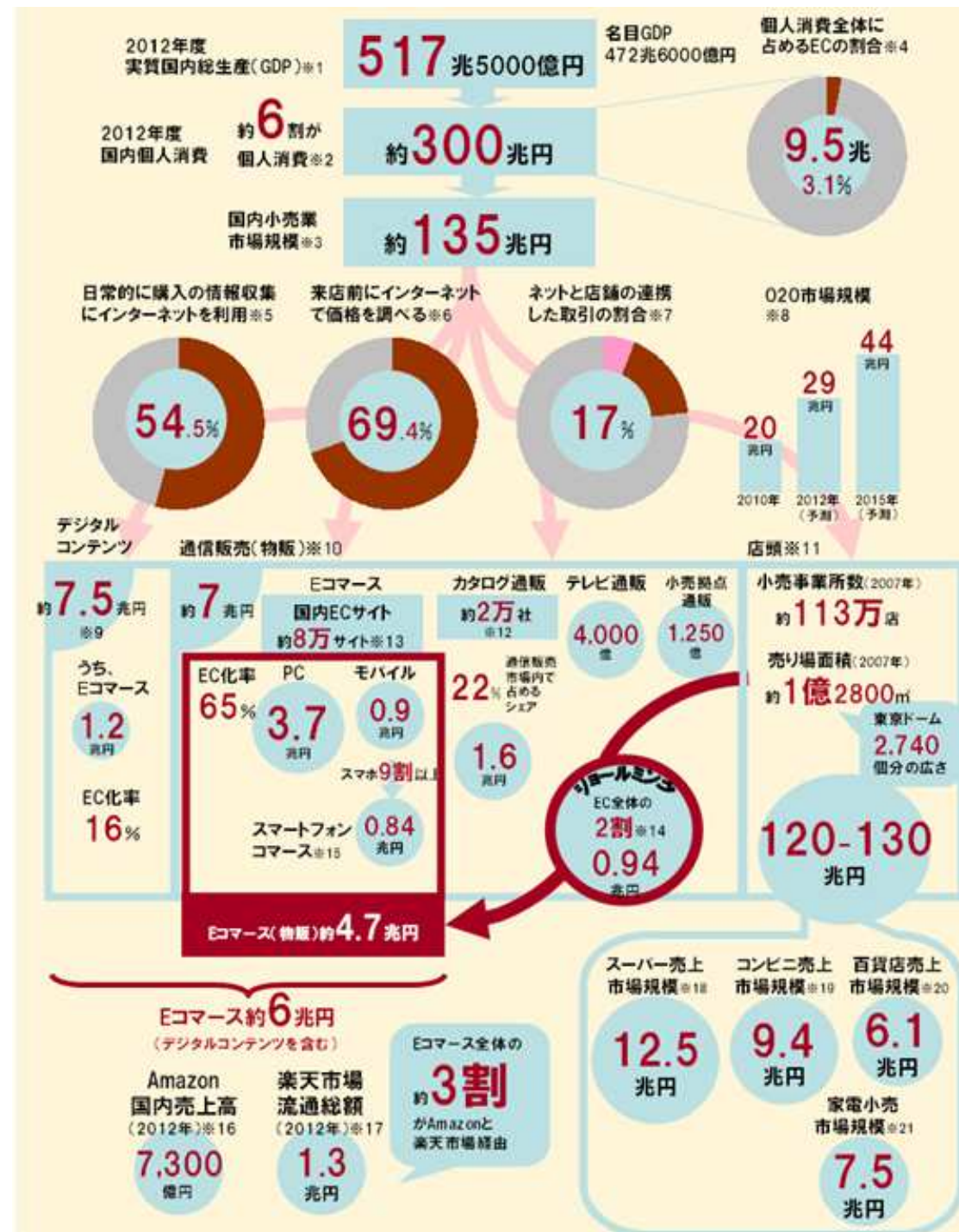
2014年2月分 当社が収集・解析したデータ量

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



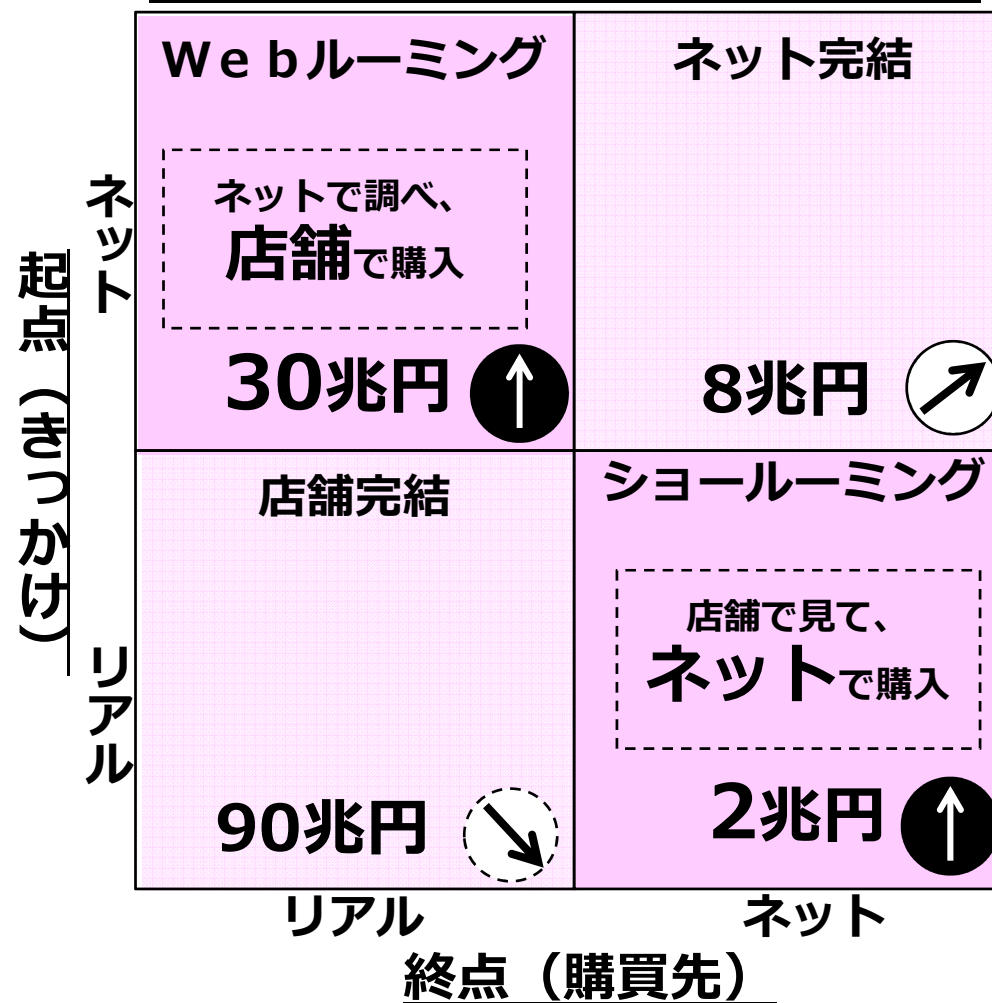
deqware.POD



※アンダーワークス
株式会社
作成資料より参照

リアルとネットが混同・連動する消費者購買

消費者行動から見る消費市場※



※野村総研作成資料より参照

Omni-Channel





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%）に対する重要度に関し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
- ・ これからの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！もう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

- ・ 良い企画書をマねることから始めよう！大手企業が行うブ...

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

Bl 2 ツイート 10 いいね! 15 g+1 Pocket

O2O集客は成功事例に学べ

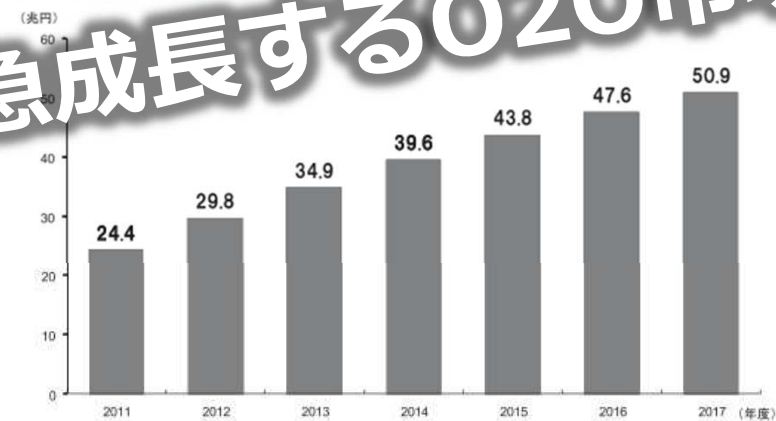
showcase-tv.com

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



急成長するO2O市場

図表：O2O市場規模予測



出所：NRI

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、

Outlook.com 新規作成		
メールの検索 🔍	表示: すべて	並べ替え
フォルダー		
受信トレイ 6360		
迷惑メール 122		
下書き 8		
送信済み		
ごみ箱		
フォルダーの新規作成		
<input type="checkbox"/> 【niconico】ニコレポメール	▶ 【niconico】あなたの更新お知らせです	4:04
<input type="checkbox"/> Tアンケートメール	▶ 答えてお得なQ&Aメール【5間で5ポイント（PR）】	3:41
<input type="checkbox"/> schoo web-campus	▶ 【本日15:00～生放送！】念い（おもい）が伝わる文字を書こう「書道塾 継末-TUGUMI-」（第3	2:18
<input type="checkbox"/> Amazon.co.jp	▶ carson レッドネック シップー Rednek Sippers...の関連おすすめ商品	1:04
<input type="checkbox"/> 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
<input type="checkbox"/> みんなぶレポート	▶ 【本日の注目経済指標】米・鉱工業生産（前月比）他(06/16)	2014/06/15
<input type="checkbox"/> 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／高いタ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
<input type="checkbox"/> noreply@tabelog.com	▶ 【食ベログ】バクコロモンに新しいロコミが投稿さ	2014/06/15
<input type="checkbox"/> 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
<input type="checkbox"/> 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
<input type="checkbox"/> 【niconico】ニコレポメール	▶ 【niconico】あなたの更新お知らせです	2014/06/15
<input type="checkbox"/> 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
<input type="checkbox"/> Yahoo!ショッピング	▶ \お客様への夏ボーナス／Tポイントやダイソンをプレゼント！ルンバがポイント最大15倍！[Yahoo! JAPAN]	2014/06/15
<input type="checkbox"/> 株式会社爽快ドラッグ	▶ 【爽快ドラッグ】本日 12:00～翌am0:59間は税抜4,700円以上で最大10%引	2014/06/15
<input type="checkbox"/> BRANDELIニュース	▶ ■ 日 曜 限 定 ■ スカート¥200～、ワンピース¥600～【最大96%off	2014/06/15
<input type="checkbox"/> @ c o s m e編集部	▶ 【M y @ c o s m e】先週のアクセス数、クチコミ感謝件数、Thanks Pointは？？？	2014/06/15
<input type="checkbox"/> 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
<input type="checkbox"/> ロコンド（靴とファッションの通...	▶ 【返品可能なMAX-90%】アウトレット「ロコレット」今の注目アイテム	2014/06/14
<input type="checkbox"/> 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「葆光彩磁」とは etc. [2014/06/14
<input type="checkbox"/> 出前館	▶ ☆☆☆【柿家鮎】からのお知らせ☆☆☆	2014/06/14
<input type="checkbox"/> 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
<input type="checkbox"/> 【niconico】ニコレポメール	▶ 【niconico】あなたの更新お知らせです	2014/06/14
<input type="checkbox"/> 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）】ウィニングイレブン2014 サッカー日本代表応援 Wキャンペーン	2014/06/14
<input type="checkbox"/> 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
<input type="checkbox"/> 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 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”のファンケルは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、米アマゾン・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・見直し）を自動化できる。顧客の購買履歴やメールマガジンの送付履歴、ウェブサイトの閲覧履歴などを管理・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



昨年（2013）度スケ

直近の購入がない

3～4カ月間購入がない

最後に購入した商品をメルマガで薦める

1年間購入がない

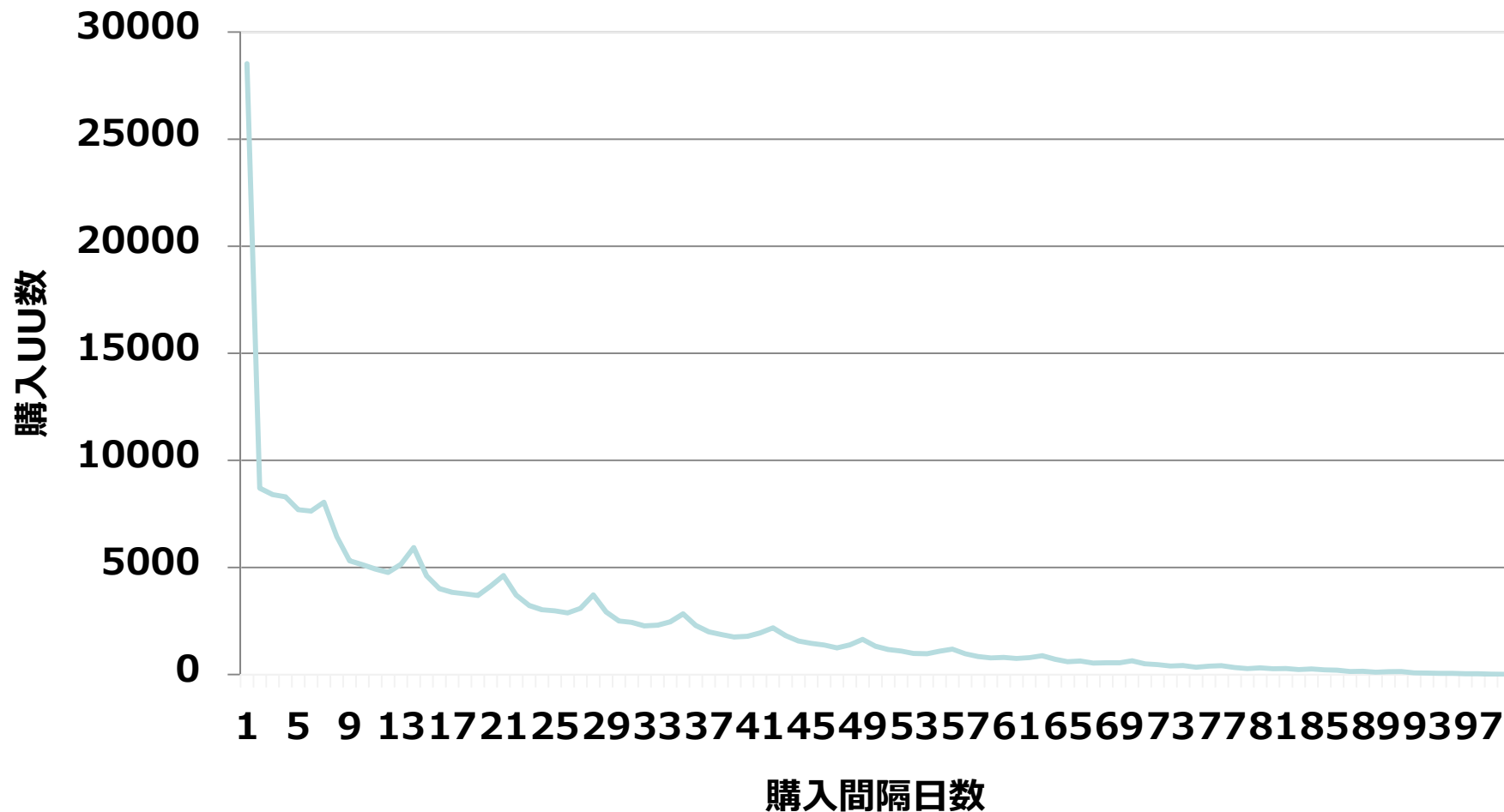
最も多く購入した商品をメルマガで薦める

メルマガの
反応率

1割向上

※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？

deqwas

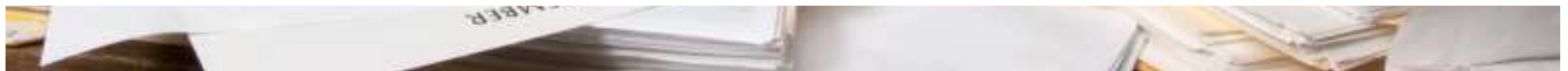
お届けする商品の中に
レコメンデーション
入れてしまえば良い!



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。
こちらもぜひご覧ください。(※〇月〇日の商品情報です。商品情報は変更される場合がございます。)

 商品番号: 8527144 ¥13,650(税込)	 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、お気軽にご相談ください。

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、返品したい商品と一緒に梱包し、ご返送ください。
- ・商品の返品・交換は商品到着後1週間以内に手続きをお願いします。

◆返品・交換の対象商品について

以下の場合には「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
- ・縫上げ等の加工をしてお届けした商品
- ・開封後のコスメ
- ・ご試着された下着・水着、お試しになったピアス

※店舗にてお買上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。
ご購入いただいた店舗に直接お問い合わせください。

◆返品・交換時の注意事項

- ・交換手続きのタイミングにより、交換希望商品が在庫切れの場合は交換を受けることができません。
- ・別商品との交換は受け付けておりません。
- ・返品された商品が再送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

- ・お客様都合（注文内容記載ミス・サイズ変更・イメージ違いなど）による商品の返送料は、お客様の負担をお願いいたします。（「元払い」でご返送ください）
- ・弊社の発送ミスや不良品のお届けによる商品の返送料は、弊社で負担いたします。

「元払い」でご返送ください。

◆ご返送方法

1. 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。
2. 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) 気付
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

3. 荷物の「送り状控え」を大切に保管してください。
※返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

カード会社の締め日前に返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。

※締め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。

※締め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の場合

お支払い前に返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。

※新しい払込取扱票は決済代行会社「株式会社ニッセ」のニッセコレクトより郵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。

●代引き及びコンビニ決済のお支払い済みの場合

返品処理完了後ご指定の口座に返金いたします。

※弊社の送金業務代行会社「株式会社イーコンテックス」の提供する送金システム「CASHPOST」による返金を行っております。


























※「株式会社イーコンテックス」よりメールもしくは書面にて返金手続きをご案内しますのでご確認ください。

【ポイントの取扱いについて】

※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金いたします。

 検索 07003431 TAKED KIKUCHI THE NORTH FACE PURPLE レザー財布 9,975円 (税込) 50% OFF	 検索 93103399 TAKED KIKUCHI THE NORTH FACE PURPLE レザー財布 4,410円 (税込) 30% OFF	 検索 17039351 TK フード付きカッソーカーディガン 4,988円 (税込) 50% OFF	 検索 61603359 THE SHOP TK MIXPRICE レザービッグトートバッグ 5,990円 (税込)	 検索 07043032 TAKED KIKUCHI ジャージTOPチドリドレスジャケット 20,475円 (税込) 50% OFF
 検索 61632674 THE SHOP TK MIXPRICE カノコスキーパーフルオーバー 5,599円 (税込) 71% OFF	 検索 21233018 SOLA OF FREEDOM アイロンジイルボディーパー 1,680円 (税込) 50% OFF	 検索 07002906 TAKED KIKUCHI マネークリップ 1,000円 (税込) 80% OFF	 検索 17033803 TK 食彩バイカラーパーカ 3,192円 (税込) 60% OFF	 検索 26263001 BASECONTROL BI COLOR TOTE BAG 3,465円 (税込) 50% OFF

 検索 07003974 TAKED KIKUCHI ハリスツイードコラボティディパーカー 2,520円 (税込) 50% OFF	 検索 17013109 TK ショールカラーケーブルニットカーディガン 3,570円 (税込) 60% OFF	 検索 61609681 THE SHOP TK MIXPRICE ストレートチップドレスシューズ 2,997円 (税込) 70% OFF	 検索 07002444 TAKED KIKUCHI マカロン金半生レザーモチーフキーホルダー 1,000円 (税込) 75% OFF	 検索 61632623 THE SHOP TK MIXPRICE レザー靴、特つきフルボン 2,397円 (税込) 70% OFF
 検索 07003384 TAKED KIKUCHI チェックワールトートバッグ 14,700円 (税込) 50% OFF	 検索 61614615 THE SHOP TK MIXPRICE Vネックニット×長袖Tシャツセット 3,990円 (税込)	 検索 97933114 TK トグルボタン付きニットプルオーバー 4,190円 (税込) 30% OFF	 検索 07003418 TAKED KIKUCHI 半生バイカラーボウカット長財布 8,400円 (税込) 50% OFF	 検索 17034630 TK バイカラーパーカ 3,570円 (税込) 60% OFF
 検索 17013802 TK Vネックニットカーディガン 2,394円 (税込) 70% OFF	 検索 07002859 TAKED KIKUCHI カラーアクセサリ 2,468円 (税込) 50% OFF	 検索 17073801 TK コットストレッチパンツ 3,990円 (税込) 60% OFF	 検索 61634661 THE SHOP TK MIXPRICE チェックジップアップパーカ 5,145円 (税込)	 検索 07002854 TAKED KIKUCHI ハンドメイドアイロンモチーフネックレス 4,988円 (税込) 50% OFF
 検索 17073102 TK ズイルカーゴパンツ 4,788円 (税込) 60% OFF	 検索 26263905 BASECONTROL Jway du weather boots 4,190円 (税込) 30% OFF	 検索 07032927 TAKED KIKUCHI カノコボロシャツ 4,988円 (税込) 50% OFF	 検索 07004813 TAKED KIKUCHI 黒髪ネックレス 11,550円 (税込)	 検索 93213006 BOYSCOTT リンネルニットチノロードジャケット 2,993円 (税込) 70% OFF
 検索 17034300 THE SHOP TK MIXPRICE レイヤーード重ボダーフルオーバー 2,520円 (税込) 60% OFF	 検索 61604305 THE SHOP TK MIXPRICE フェイクレザーボダートートバッグ 5,832円 (税込)	 検索 07002857 TAKED KIKUCHI バイカラーチノカー 2,993円 (税込) 50% OFF	 検索 17053301 TK 圧縮フルボンジ 7,980円 (税込) 47% OFF	 検索 07004307 TAKED KIKUCHI CORDURA 1000ビジネスバッグ 15,750円 (税込)

これらの商品は01月30日の価格情報をもとに作成しています。最新の情報はワールドオンラインストアでご確認ください。（表示価格はお買上げ時に変更されている場合がございます）
割引率表示がある商品は割引後の販売価格を記載しています。

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>

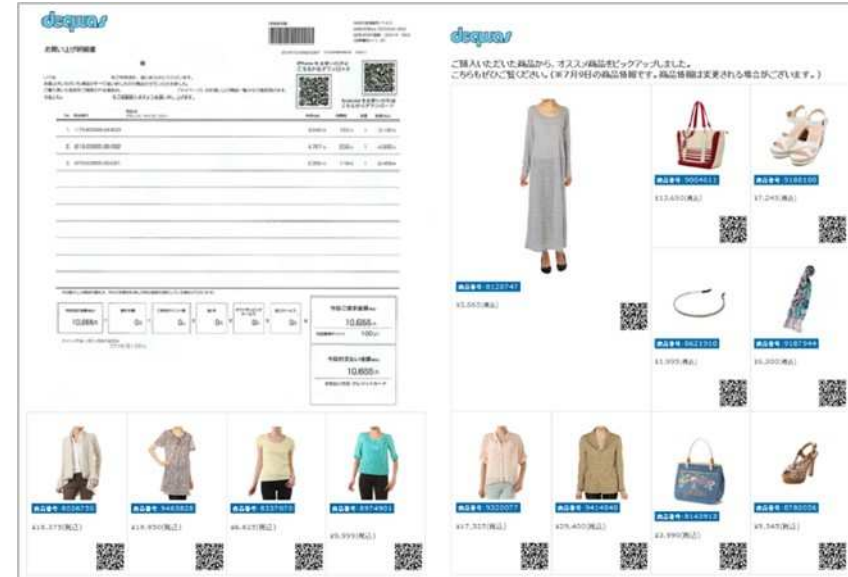


THE SHOP TK MIXPICE (ザ ショップ ティーケー ミクスパイス)
高密度ナイロンブリーフケース
<http://store.world.co.jp/item/W01442000660777.html>

※World社提供

パーソナライズレコメンデーション

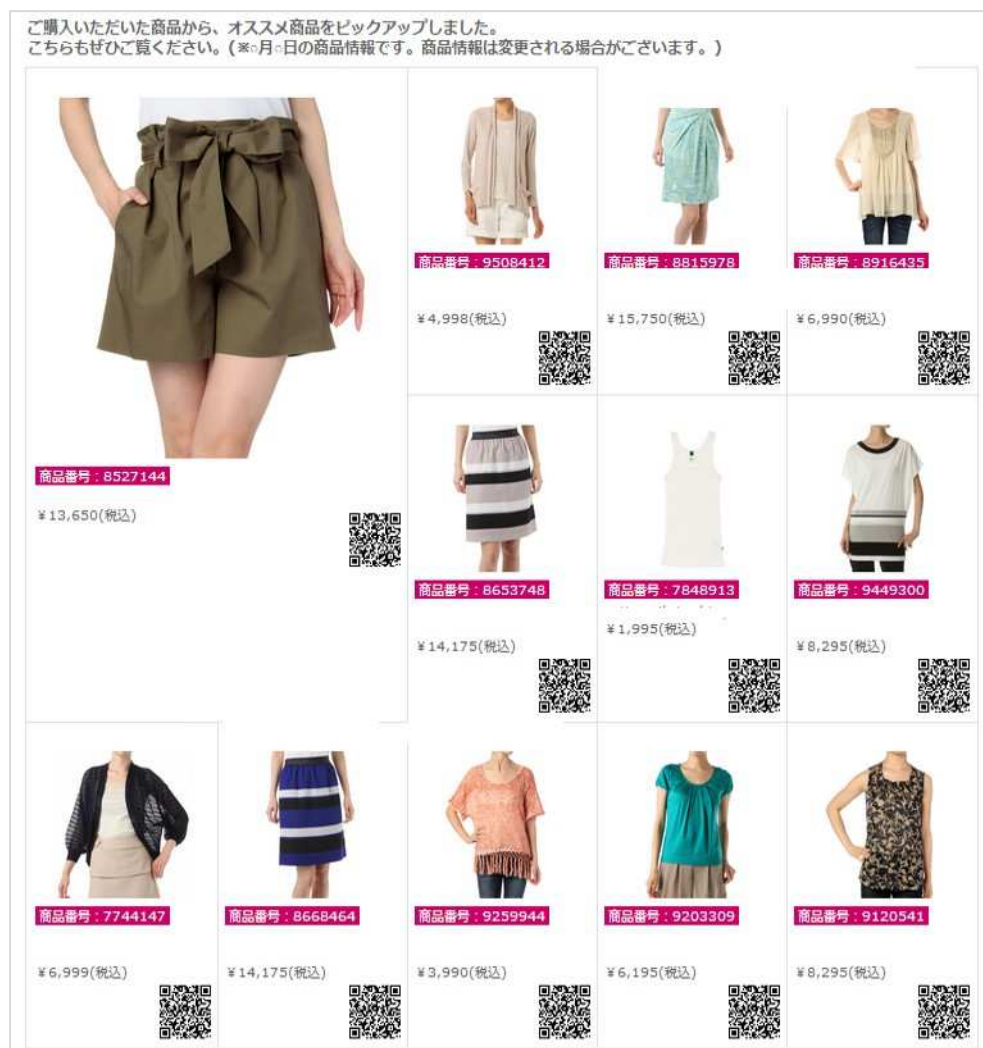
デクワス.POD サービスコンセプト



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

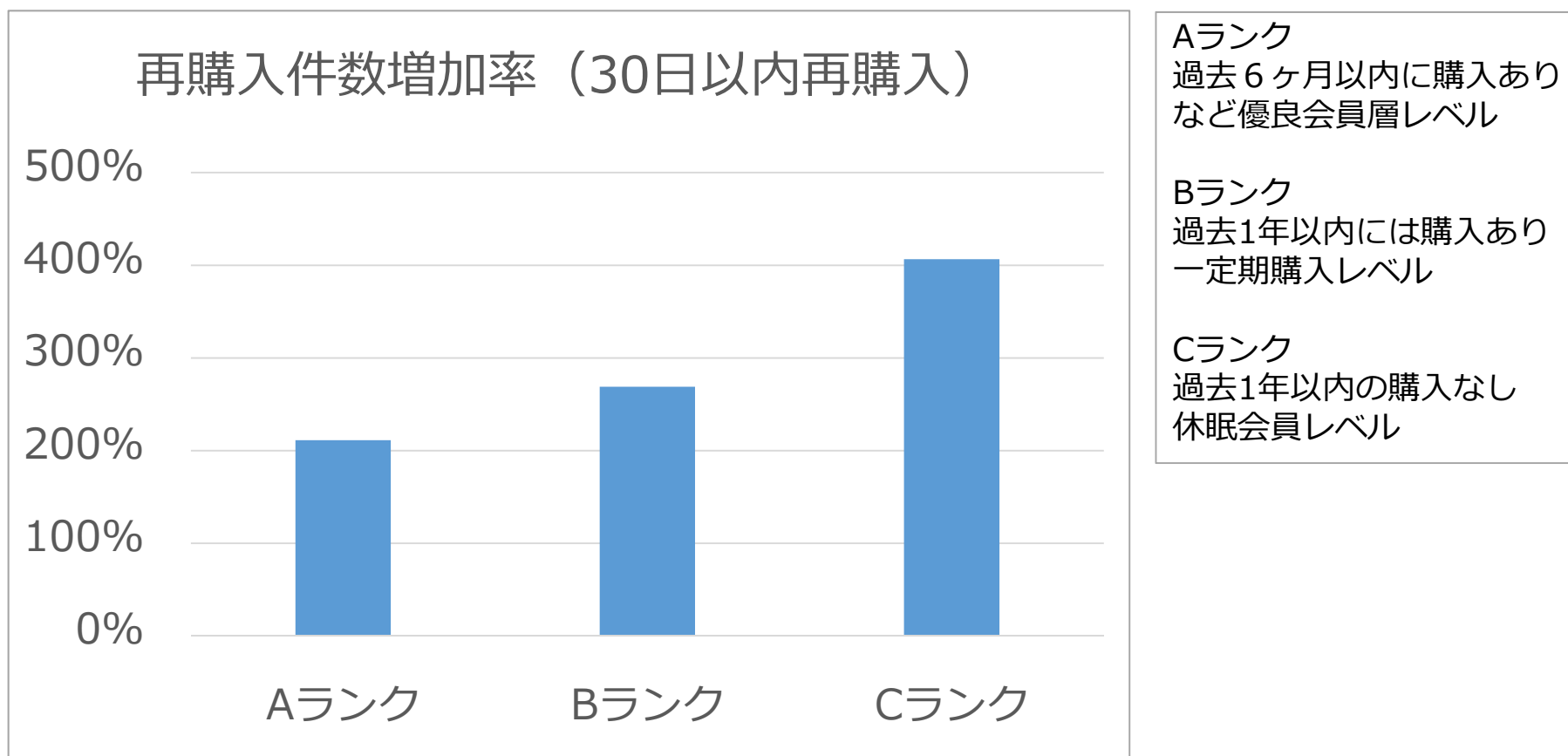
▼KPI ブランドカ▶	[低]	[中]	[高]	デクワス.PODサービス 導入サイト (平均値)
リピート購入率 (30日以内)	10%	20%	30%	39%
訪問別ページビュー	3PV	6PV	9PV	全体平均 7PV
コンバージョン率	0.50%	0.80%	1.50%	全体平均 1.00% デクワス.POD利用 2.20% デクワス.POD経由 5.46%

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

楽R天

	
トレンチコートレ ディース ロング ... 3,900円(税込) 詳細はこちら	シープコイダン 加糖 1800ml 30,000円(税込) 詳細はこちら

YAHOO! JAPAN ショッピング

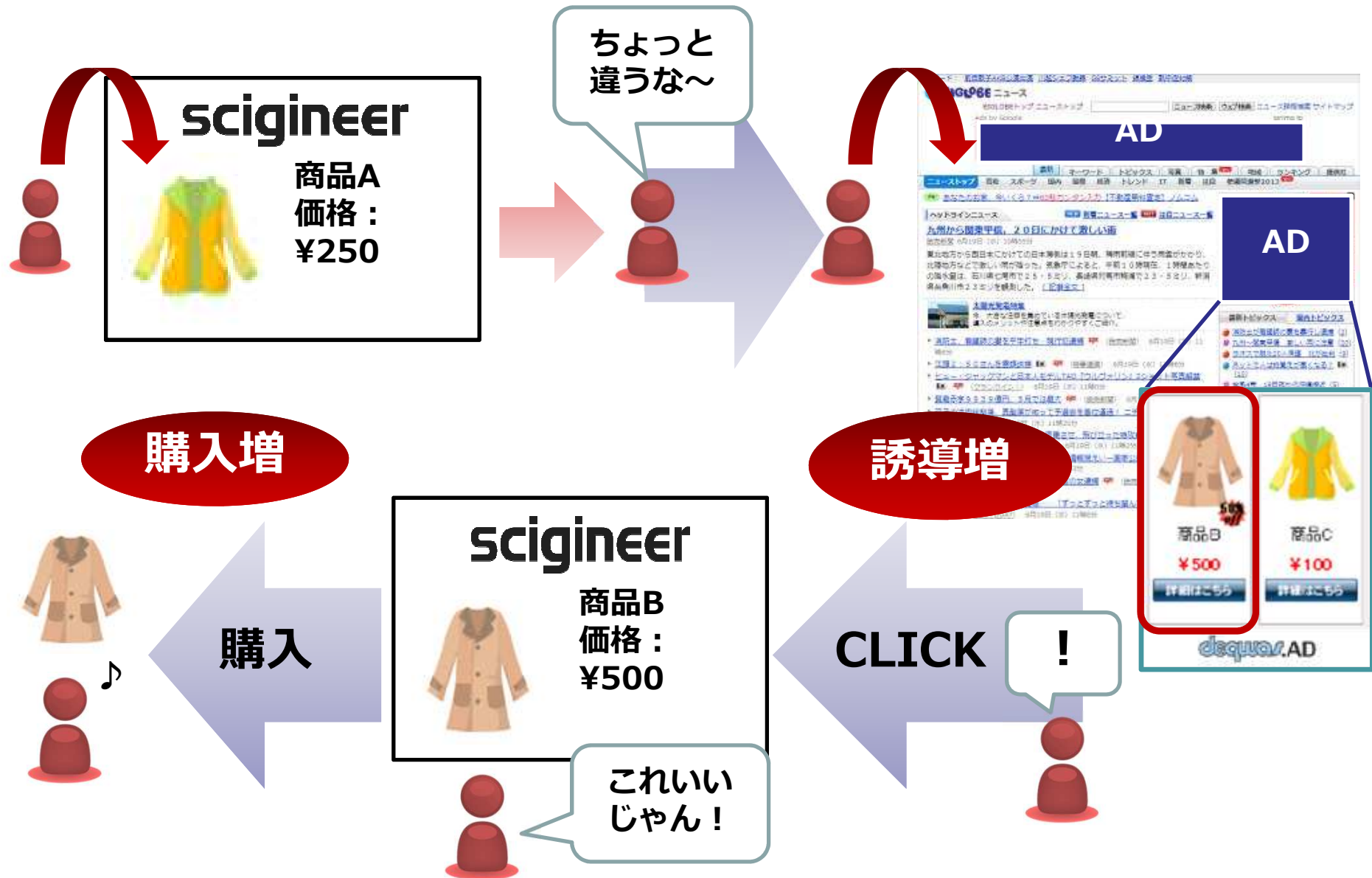
今週のおすすめ商品

 〈小さいサイ ズ〉コサージュ 付スカートスー 10489円 クリック >	 【子供服】スキ ニーパンツ2枚組 1879円 クリック >	 ほっこりシル エットのリラッ クス感が◎「変 2089円 クリック >
--	--	---

nissen
www.nissen.co.jp

3,900円
以上で 送料無料
※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



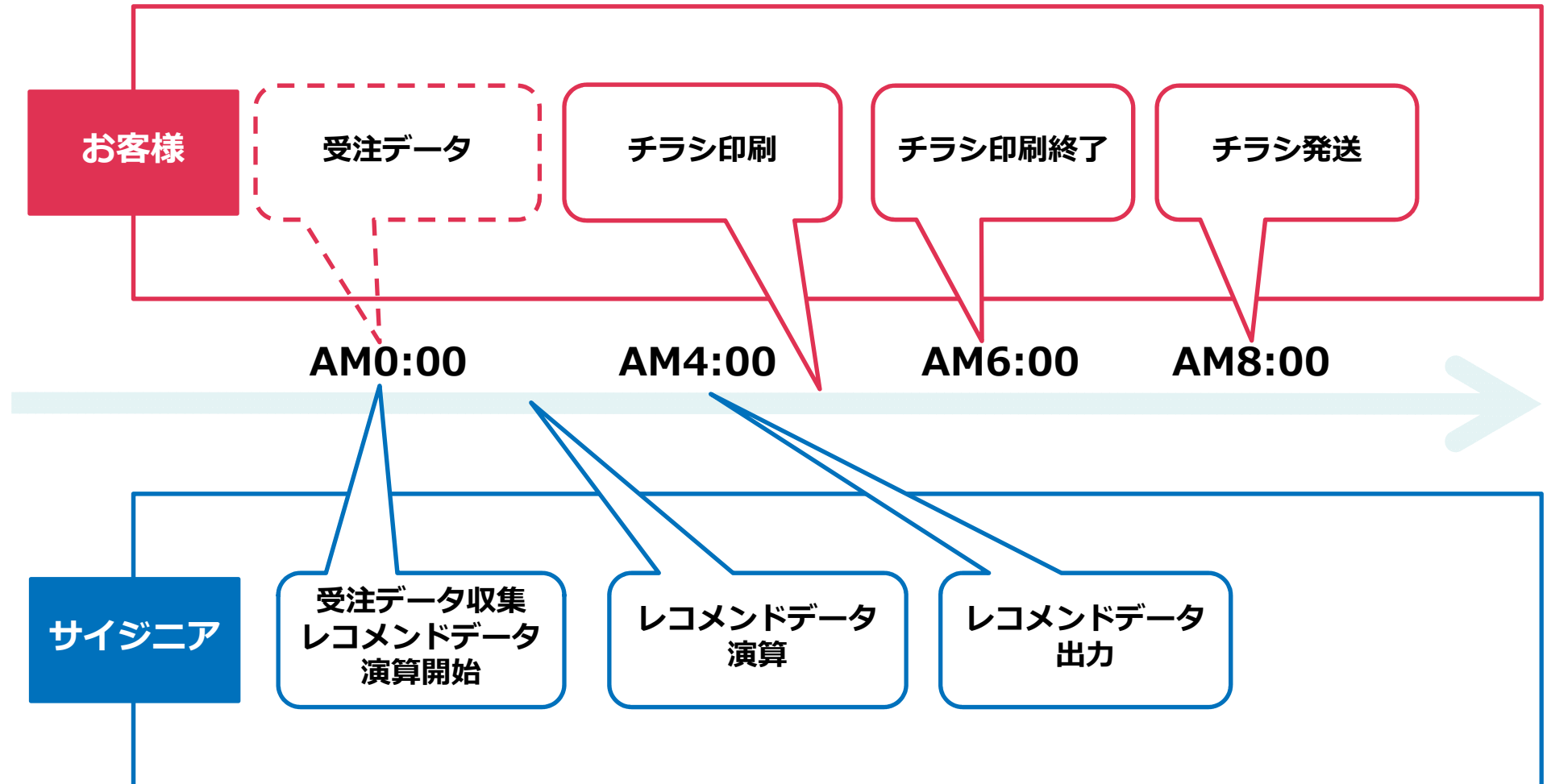
ネット広告の手法を紙メディアでも実現する



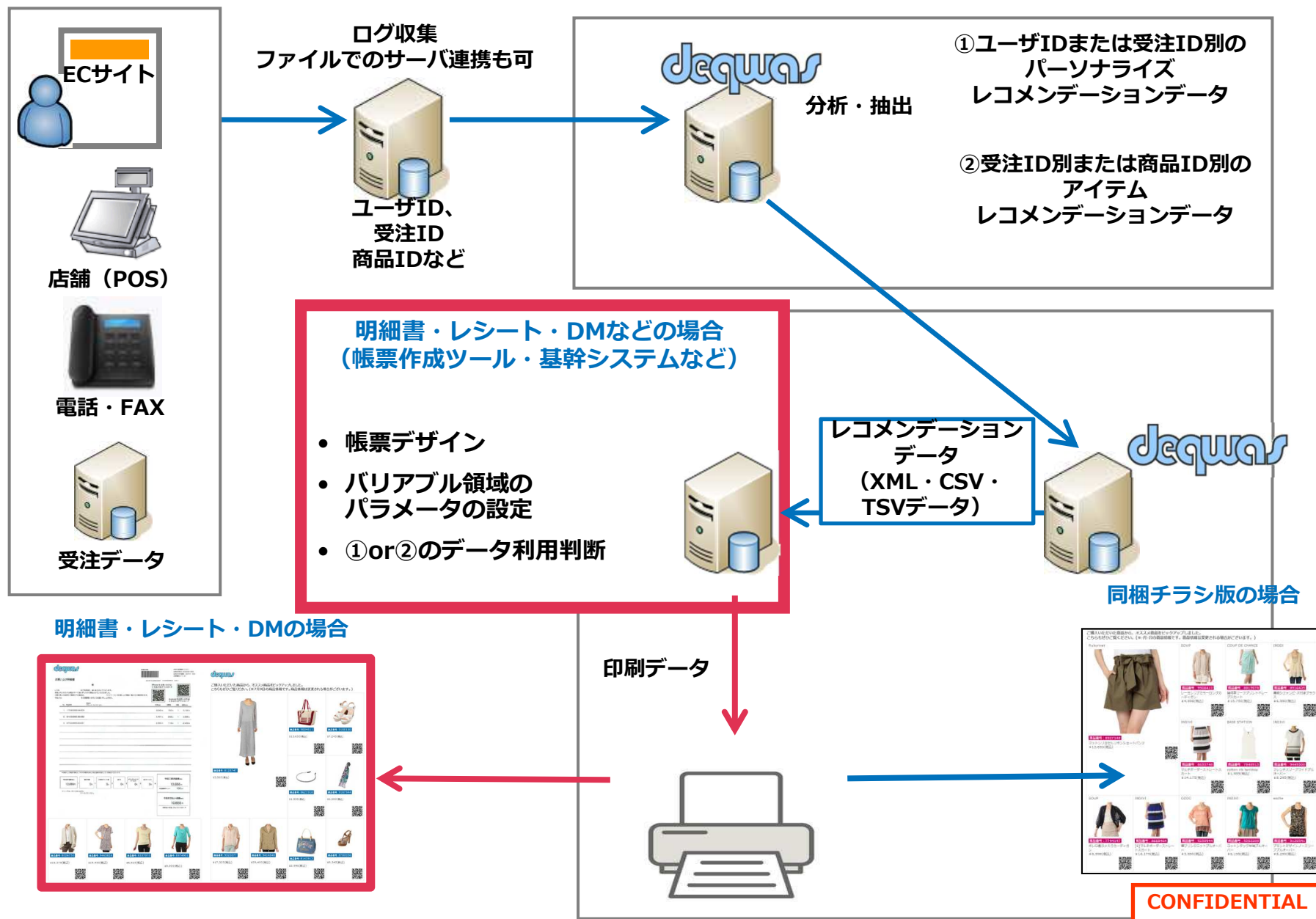
紙×レコメンデーション×購入者
= 確実かつ効果的に商品をおすすめしてリピーター化

dequas.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年〇月

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レコメンド利用PODレコメンド利用（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、確実に行い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関して

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時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商品マスターデータ

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時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 広告表示に使用する場合は、必須項目となります。
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。 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。
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。 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。
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.RECO (サイト内レコメンド)



デクワス.POD (レコメンド明細書)



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、

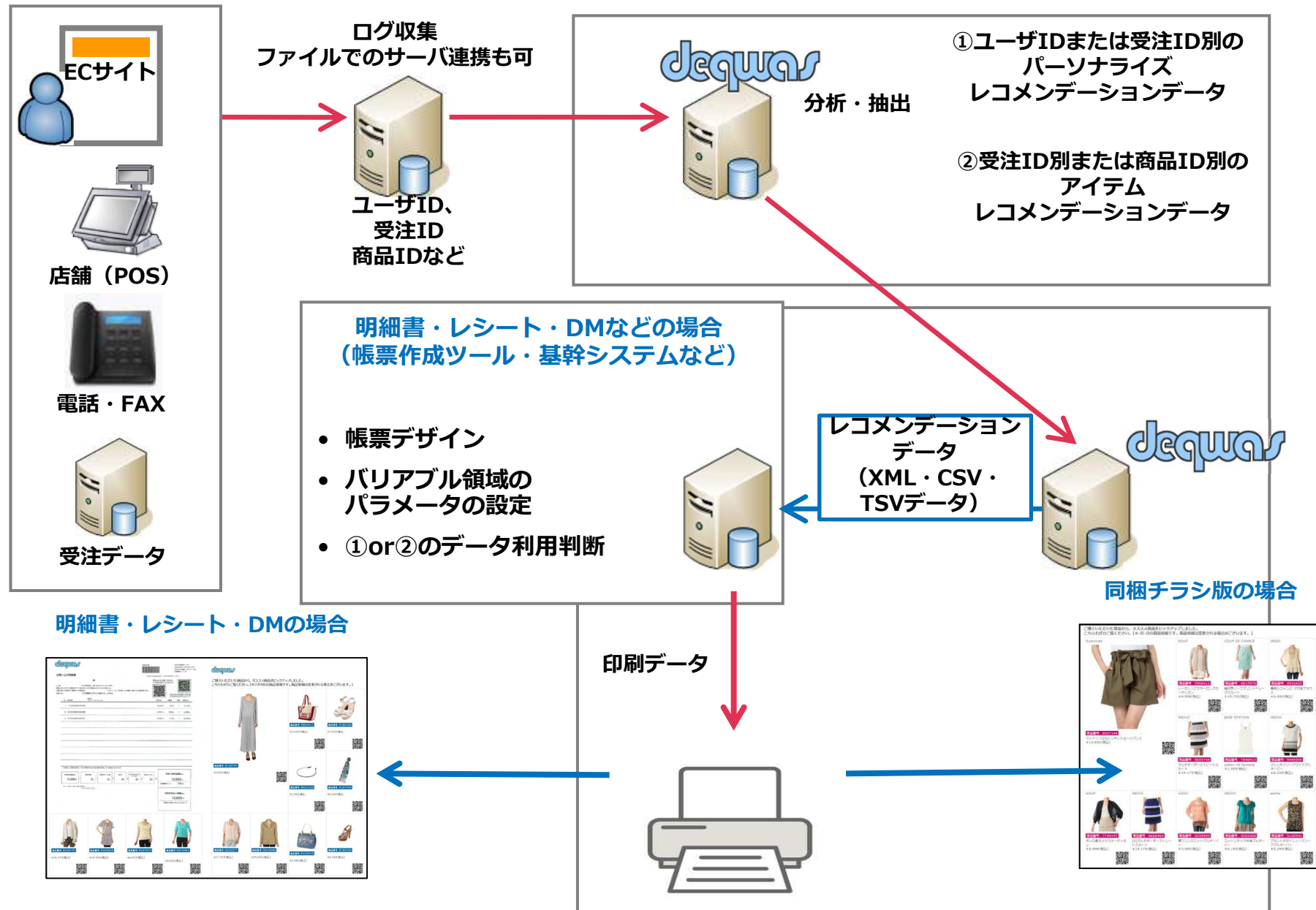
- ・ **ユーザの行動履歴収集**
- ・ **商品情報取得 (クロール対応の場合)**

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



よくいただくご質問

- 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

普及型レコメンドエンジン（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

知らなかった・探せなかったけど出くわした

“探す”のではなく、“出くわす” というユーザ体験を実現

The
United
States
of
America

The Director of the United States
Patent and Trademark Office

Has received an application for a patent for
a new and useful invention. The title and
description of the invention are enclosed.
The requirements of law have been com-
plied with, and it has been determined that
a patent on the invention shall be granted
under the law.

Therefore, this

United States Patent

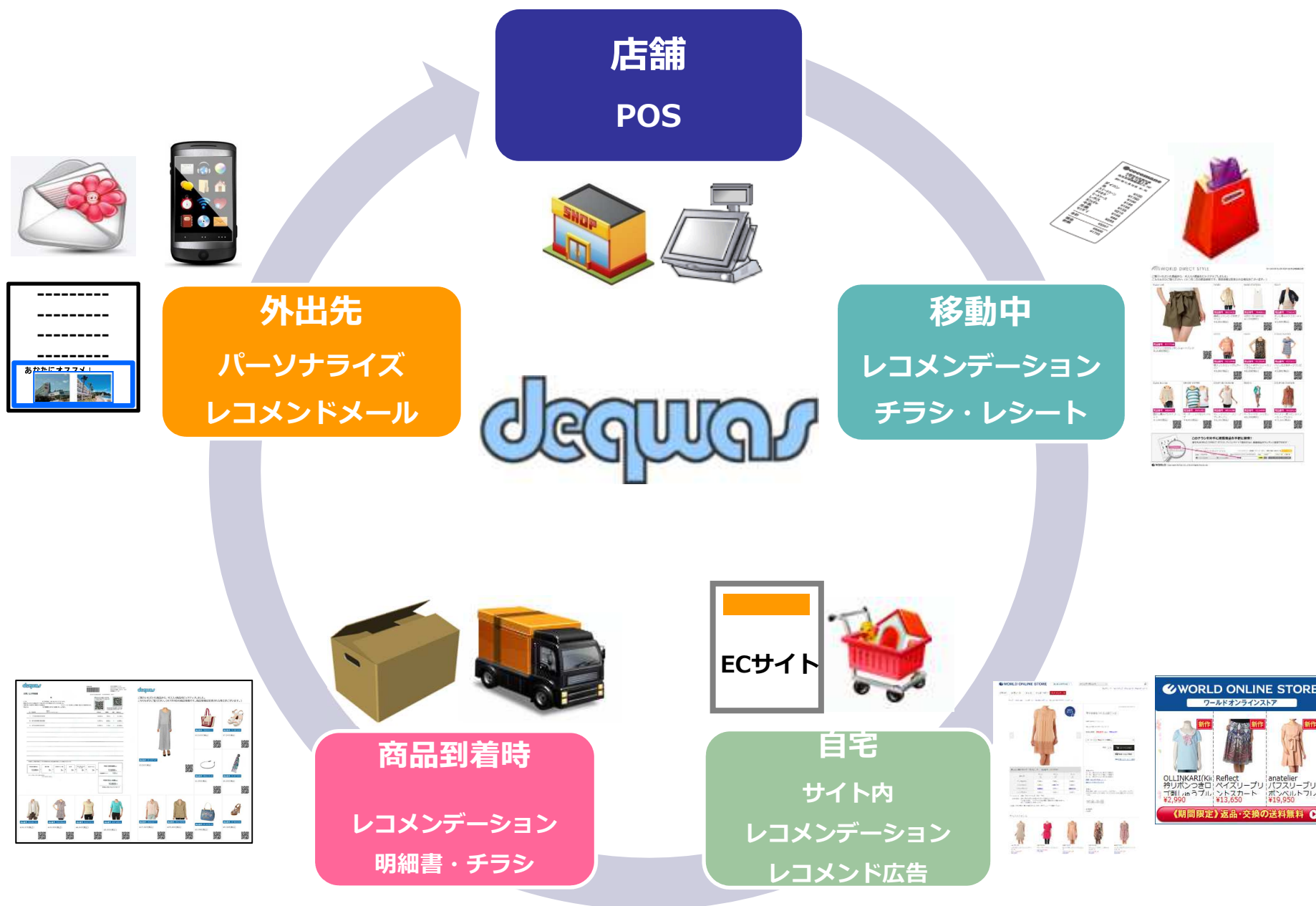
Grants to the person(s) having title to this
patent the right to exclude others from mak-
ing, using, offering for sale, or selling the
invention throughout the United States of
America or importing the invention into the
United States of America, and if the inven-
tion is a process, of the right to exclude oth-
ers from using, offering for sale or selling
throughout the United States of America, or
importing into the United States of
America, products made by that process,
for the term set forth in 35 U.S.C. 154(a)(2)
or (c)(1), subject to the payment of mainte-
nance fees as provided by 35 U.S.C. 41(b).
See the Maintenance Fee Notice on the
inside of the cover.



Durable technology
patented in

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」んじゃないくて、
デクワス

お問い合わせはこちらまで

info@scigineer.co.jp