



**NTT DATA**  
Global IT Innovator



## Gravityが提供するYusp

2018年5月7日

YUSPは、パーソナライゼーションエンジンプロバイダーで、複数の製品を含み、同一の基本技術を使用し複数のニーズを満たすYUSPという名の製品ポートフォリオを提供しています。

## 150億以上

毎月行なわれるレコメンデーション

## 顧客

米国、カナダ、ドイツ、フランス、スイス、ポーランド、クロアチア、ハンガリー、スロバキア、ルーマニア、UAE、エジプト、インド、日本、ベトナム、インドネシア、マレーシア、ナイジェリア、モロッコ、オーストラリア

## Deloitte.

戦略的パートナーシップ



YUSPおよびDeloitte Digitalは、専門的側面および商業的側面で密接に協力し、世界中のオンライン小売店、従来型小売店、スーパーマーケットチェーン、電気通信会社、および小売銀行に対しパーソナライゼーションソリューションを共同で導入しています。

本社：ブダペスト、ハンガリー

設立：2009年

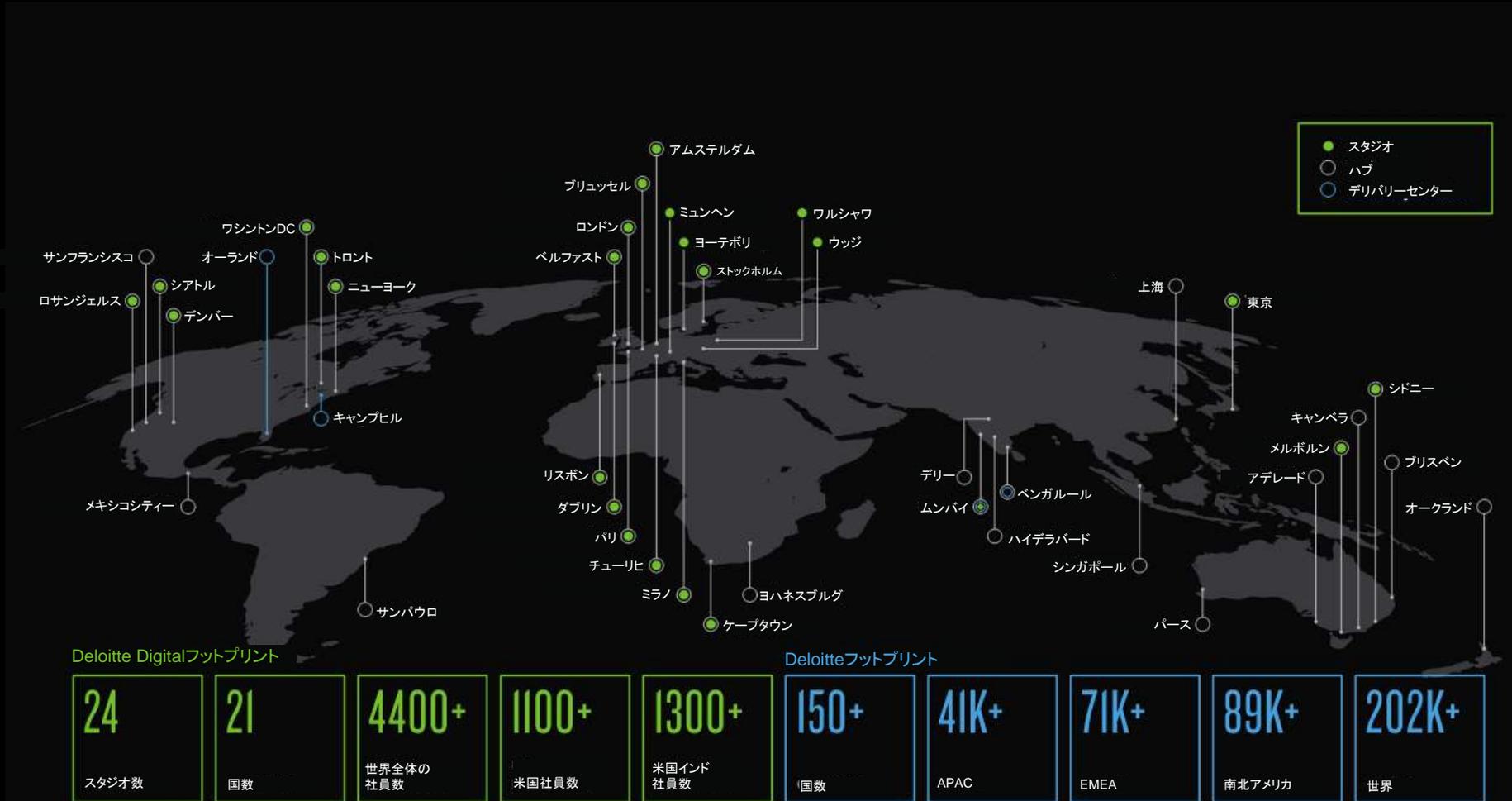
代表的な産業部門：Eコマース、小売、消費財(CPG)、電気通信者、メディアエンターテインメントと出版、金融サービス

2018 Yusp Personalization as a Service

デリバリー：SaaS、オンプレミスまたはハイブリッド

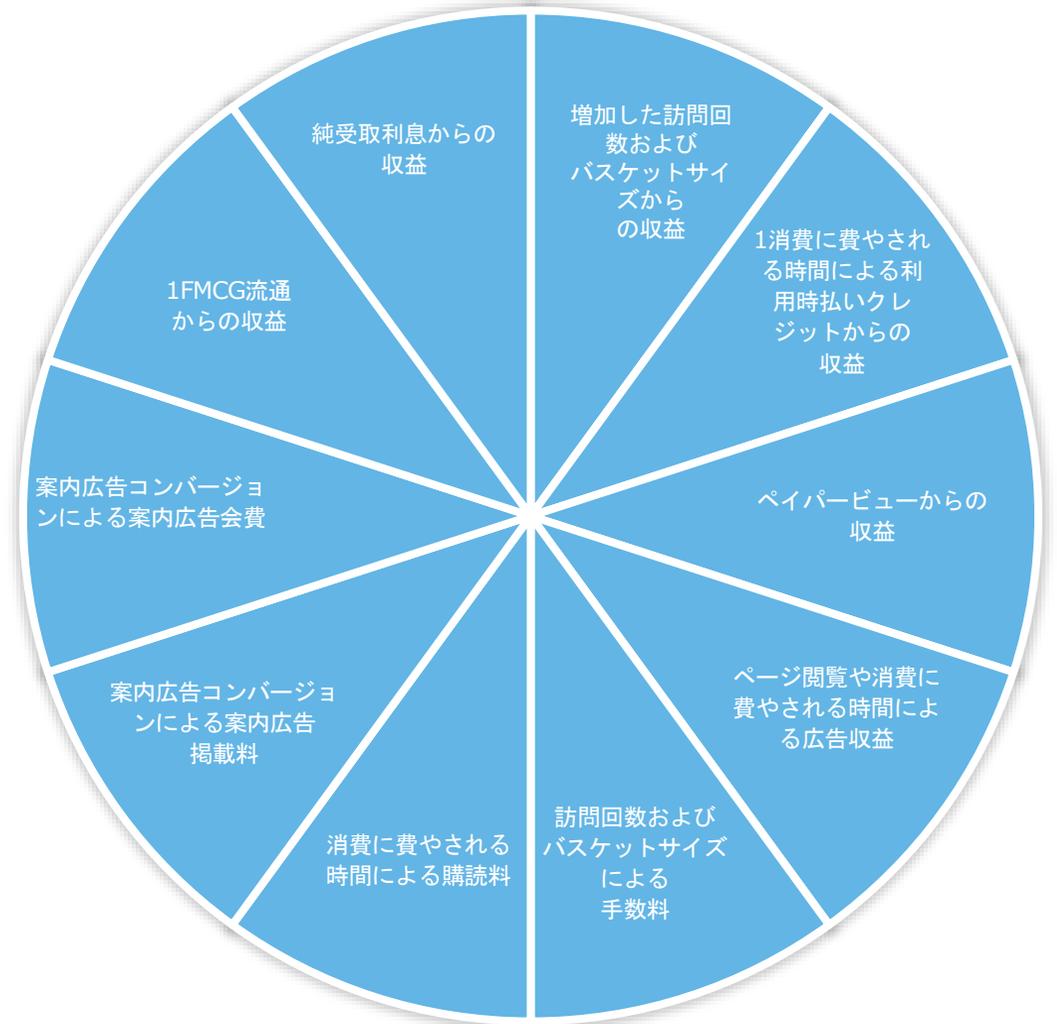
チャンネル：Eコマースサイト、モバイルサイト、タブレットなどのモバイルアプリ、店舗内、メール、SMS、広告ネットワーク、コールセンター、POS等

Deloitte Digitalが提供するYuspは、戦略、デジタルマーケティング、パーソナライゼーション、および技術性能を独自に組み合わせ、戦略から技術にいたるまでエンドツーエンドのソリューションを提供します。



**Yuspは次のビジネスモデルの  
お客様のビジネスパフォーマンス  
を向上することが可能です。**

**Yuspの価値提案は、世界有数の  
知的財産、非常に優れたアルゴ  
リズムポートフォリオ、最先端  
の分析スキル／能力に、専門家  
によるサポートとトレーニング  
を組み合わせ、以下のビジネス  
モデルに従って経営されてい  
る、**オンラインのみの企業と、  
実店舗も有する企業のために、  
現在そして将来の収益成長を牽  
引することです。****

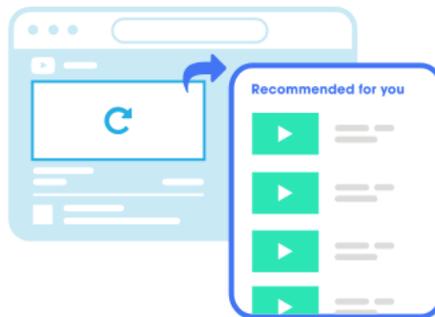


# Yusp のパーソナライゼーション機能

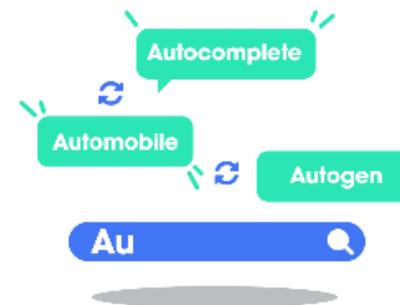
## レコメンデーションボックス



## パーソナライズ化された順序



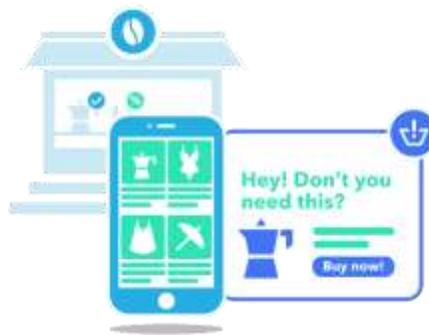
## 検索パーソナライゼーション



## メール（およびSMS、プッシュ通知）マーケティングのパーソナライゼーション



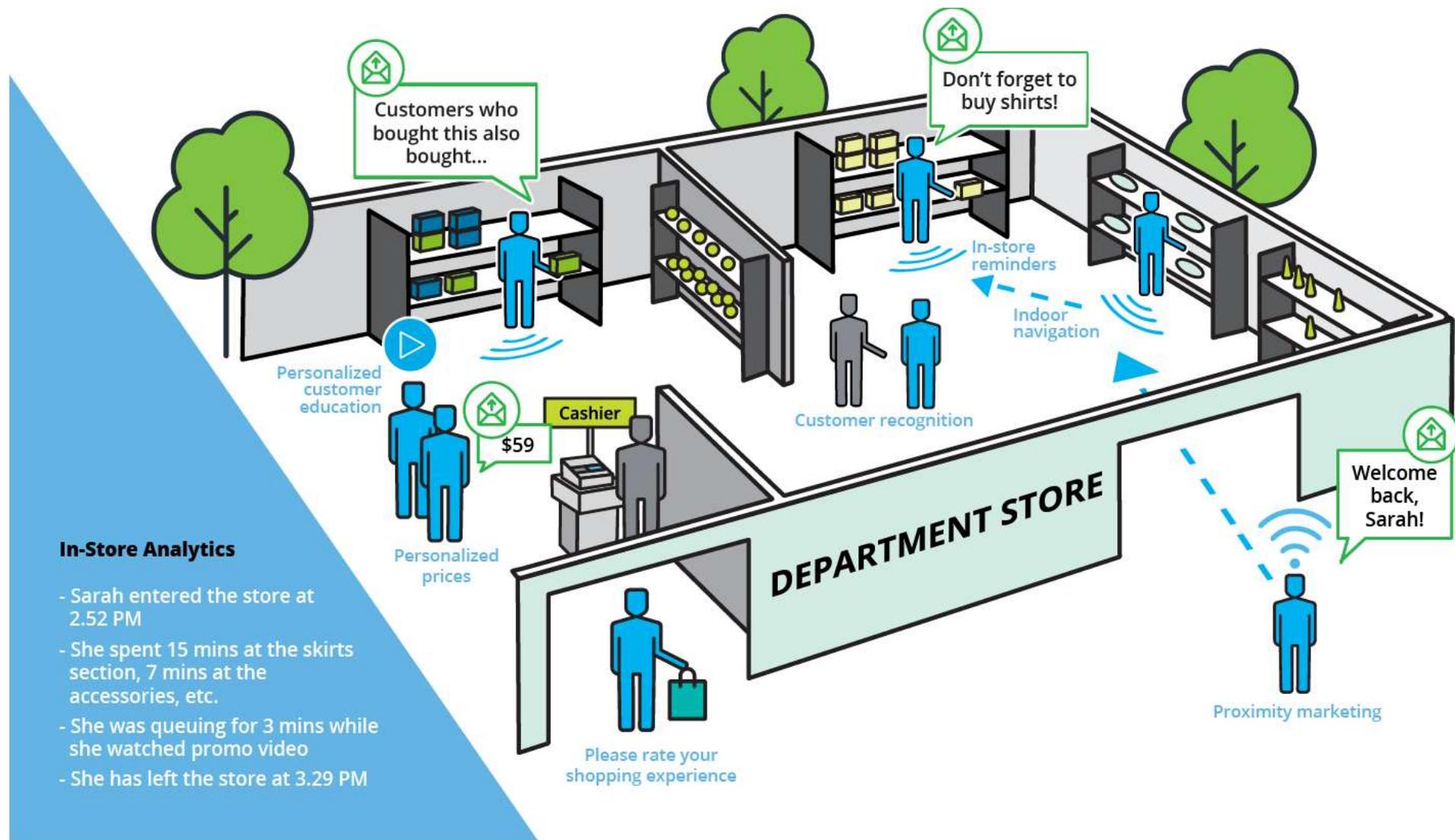
## 広告リターゲティングパーソナライゼーション



## パーソナライズされたクーポンと価格設定

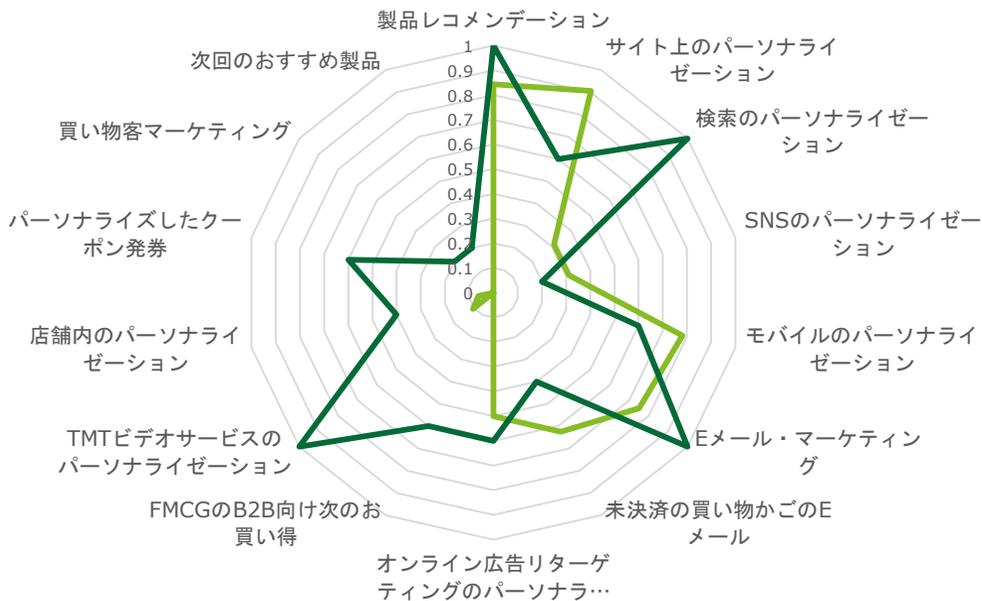


# Yuspの店舗内でのパーソナライゼーション



# 主な競合者と比較したYUSPの主な差別化要素

— 主な競合者 — Yusp



- YUSPは、Gartnerの定義によるデジタルのパーソナライゼーション・エンジンとして、すべての基本の製品モジュールおよびマーケティング・モジュールを搭載
- さらにYUSPには、実際の買い物のパーソナライズを可能にする、他の製品モジュールも搭載
- YUSPの優れたアルゴリズムポートフォリオのおかげで、A/Bテストで他社に負けたことはありません。予測的で適応的な学習分析が組み込まれており、将来の行動を予測したり、未知の結果を見積もります。
- YUSPの、拡張性のある、パフォーマンスに基づいたアーキテクチャにより、世界中どこでも、4箇所のデータセンターのひとつから200ミリ秒以内にリアルタイムの応答が可能

# YUSPが有する素晴らしい成功の実績ときわめて確実な参照例

パーソナライゼーションエンジンは、利用者の2つ以上の異なる組み合わせに対するウェブページの2つ以上の変数を組み込み、継続的にA/Bテストまたは多変量テスト実施し、統計モデルを使用し、いずれの変数をもっとも効果的かを決定する必要があります。個人の共感を呼ぶ能力を向上させることが目的です。2社以上のプロバイダーを互いに比較し、いずれの成績がよいかを決定するための方法としてもA/Bテストを使用できます。成績がよいプロバイダーが勝者です。

## 現在のところA/Bテストで常に勝利

	P	W	L
<b>Gravity</b>	<b>37</b>	<b>36</b>	<b>0</b>
<b>Strands</b>	2	0	2
<b>Targetingmantra</b>	1	0	1
<b>RichRelevance</b>	1	0	1
<b>Emarsys</b>	6	0	6
<b>Segmentify</b>	1	0	1
<b>Thinkanalytics</b>	1	0	1
<b>Cxense</b>	1	0	1
<b>Quarticon</b>	1	0	1
非公開	3	0	3
<b>社内ソリューション</b>	20	0	19

## 最近のA/Bテスト

tiki.vn

**YUSP対Strands**

Gittigidiyor (Ebay Turkey)

**YUSP対Gittigidiyor、Strands、Segmentify、およびRichRelevance**

hotstar.com

**YUSP対Thinkanalytics**

注記: 1: P: A/Bテストの参加数2: W: 勝数3: L: 敗数4: Gravityおよび自社ソリューション間のA/BテストでGravityの成績が良くもなく悪くもないという特別な場合が1回あり、これはA/Bテストの勝数、敗数のいずれに数えられていません。

## 課題

NTT-X Storeは、ユーザーエクスペリエンスとパフォーマンスを向上させるための革新的なソリューションを常に模索しています。NTT-X Storeはパーソナライゼーションの重要性を実感し、既存商品紹介枠を、専門化したベンダーと比較したいと考えました。

## 解決策

2016年後半からの提携期間を通して、Yusplは概念実証プロジェクトを成功裏に完了し、一連の追加実装ラウンドによって、いくつかのウェブパーソナライゼーションによるプレースメント広告を実施しました。

## 結果

YuspとNTT-X Storeの既存商品紹介枠比較する大規模なA/Bテストの結果、パーソナライゼーションエンジンの付加価値が明確に示されました。Yuspによって、売上額とクリックスルー率がどちらも大幅に増加しています。

## 既存商品紹介枠とのA/Bテスト結果 – Yusp





## Cora

ルーマニアに11店舗を有するフランスの大型マーケットチェーン

ロイヤルティカードの保有者  
ルーマニア国内に  
100万人

### 課題

Coraの経営陣は、訪問数をさらに増加させるために自社の高性能ロイヤルティプログラムにより6年間蓄積した顧客データを活用する手段を探していました。

### 解決策

Yuspは、統計的に証明されている『RFMセグメンテーション』を提供し、パーソナライゼーションエンジンを応用し、カード保有者各人のために独特な販促特別サービスを生み出します。

### 結果

試験段階で成功を収めたのち、Yuspは、正確なパーソナライゼーションにより特別サービスを送り届けることで、Coraの訪問数を2週間で7,500増加させ、その平均バスケットサイズは24ドルです。

### Yuspの技術がCoraにもたらした成果

店舗訪問数の増加

**7,500**

平均買い物金額

**\$24**

キャンペーン期間の  
2週間ごとの実績



年間500万ドルの収益増加を実現



Hotstar

月間PV2.5億以上

インドでNo. 1のオンデマンド・ビデオ・プラットフォーム

## 課題

Hotstarは、より良いユーザーエクスペリエンスの提供を模索しつつ、利用者の継続的なサイト利用を目指していました。

## 解決策

レコメンデーションシステムの分野を評価し、市場の主なテクノロジーをテストして見ることに決定しました。

## 結果

いくつかの統合テストを行った結果、Yuspのパフォーマンスは競合他社を上回り、現地サポートに提供されました。

## Yuspのレコメンデーションを閲覧した利用者について

The screenshot shows the Hotstar interface with a cricket match video player. The video title is "IND VS NZ, 2016 HLS Day 2: Williamson, Latham Keep India at Bay" with a duration of 11 min. Two circular callouts highlight performance metrics: a 50% conversion rate increase and a 30% watch time increase. The interface includes a navigation menu (TV, MOVIES, SPORTS, CHANNELS), a search bar, and a play button.

50%  
のコンバージョン  
増加率

30%  
の視聴時間  
増加率

IND VS NZ, 2016 HLS  
Day 2: Williamson, Latham Keep India at Bay  
11 min

2018 Yusp Personalization as a Service

## 課題

De Persgroepは、購読者に対し、各種領域すべてを通じたパーソナライゼーションアプローチを提供することで、ロイヤリティおよび顧客満足度を向上することを希望していました。

## 解決策

GravityはオフラインPOCデータ分析について2社との競争に勝ち、現在De Persgroepにリアルタイムのレコメンデーションを提供しています。

## 結果

Gravityの文脈ベースのアルゴリズムは現行のソリューションより優れ、現在ではパーソナライズされたロジックに重点を置き、協力関係の拡大を計画しています。

### Gravityのレコメンデーションを閲覧した利用者について





## Deutsche Telekom

欧州で最大の収益をあげる電気通信プロバイダー

ハンガリーのOTTプラットフォームは68万人のサブスクライバーが利用可能

### 課題

ハンガリーのDeutsche Telekomは、すべてのテレビコンテンツとVODカタログをどのデバイスでも利用可能にして、ニーズを効果的に転換することに対応しました。ストリーミングサービスに変更せずに忠実であり続けていることに顧客の評価が表れています。

### 解決策

競合するストリーミングサービスの主要機能の1つが、個人のコンテンツ消費体験をキュレートできる機能です。Deutsche Telekomは現代の期待に応えるために、利用できる最高のテクノロジーを適用する必要があります。

### 結果

Yuspのソリューションを広く実装したことにより、OTTプラットフォームおよびVODウェブ店舗の両方でインターフェースを完全にパーソナライズし、その結果グループの関連するKPIが大幅に向上しました。

## ABテスト結果では





<http://yusp.jp/>  
[info@yusp.jp](mailto:info@yusp.jp)

日本グラビティ株式会社 / Nippon Gravity KK  
〒108-0075 東京都港区港南1-9-36 アレア品川13F 801

ご清聴ありがとうございました。

## お問い合わせ

パーパイ・フォンダビスト・アンナ / PÁPAI-VONDERVISZT Anna  
副社長 / Deputy CEO

+81-3-4405-6347  
[anna.papai-vonderviszt@yusp.com](mailto:anna.papai-vonderviszt@yusp.com)