

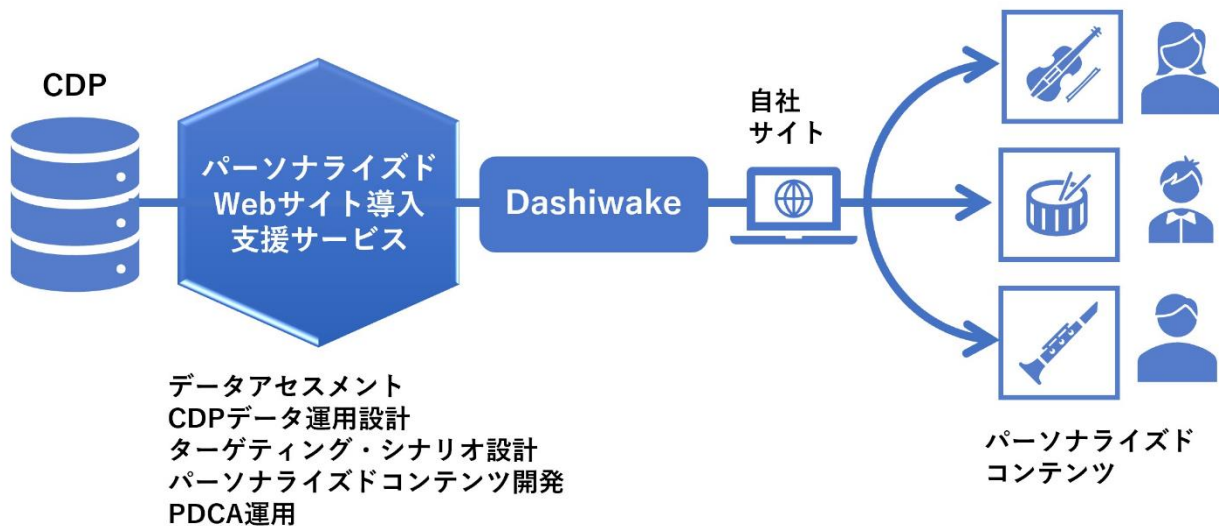
TOPPAN、おもてなしプラットフォーム「Dashiwake」を活用した
「パーソナライズド Web サイト導入支援サービス」の提供を開始
CDP 導入企業に Web サイトのパーソナライズコミュニケーションを支援

TOPPAN ホールディングスのグループ会社である TOPPAN 株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:齊藤 昌典、以下 TOPPAN)は、ハートコア株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:神野 純孝、以下 ハートコア社)と、CDP(カスタマー・データ・プラットフォーム)(※1)導入企業に対し、おもてなしプラットフォーム「Dashiwake」を活用した「パーソナライズド Web サイト導入支援サービス」を2023年12月より提供開始します。

おもてなしプラットフォーム「Dashiwake」とは、ハートコア社が提供するプラットフォームで、CDP などを活用し、企業が保有・管理している顧客情報をもとに、個人の属性や興味・関心に応じて、企業の伝えたい内容を Web サイトやさまざまなデバイスへ出し分けることのできるプラットフォームです。

本サービスは、「Dashiwake」を活用し、TOPPAN の持つマーケティングやCDPの知見により、CDP 導入企業の顧客データを用いた Web サイトの成果最大化を目指すコンサルティングや導入支援を行うサービスです。

TOPPAN は、多くの CDP 導入実績と Web サイトの構築実績を活かして、各企業の目的に応じたデータ活用とシナリオ・コンテンツ開発により、Web サイトのパーソナライズコミュニケーションを実現します。



「パーソナライズド Web サイト導入支援サービス」のイメージ図

© TOPPAN Inc.

■ 提供開始の背景

近年、サードパーティークッキー(※2)の規制強化により、第三者データを使ってパーソナライズされた広告の配信を行うことが難しくなっており、自社データであるファーストパーティークッキー(※3)を取得できる自社 Web サイトの活用が重要視されています。生活者は SNS や商品レビューなど第三者の評価が見える化された中、企業の一方向的な商品訴求が効かなくなったことを背景に、ひとりひとりの顧客体験を最適化するため顧客データの取得・管理が重要視されています。

これらを背景に、顧客データを一元管理する CDP の導入も活発に行われてきましたが、メール配信や LINE 配信など、まだまだ用途が限られているケースが多いのが現状です。

ハートコア社の「Dashwake」は、CDP の用途を Web サイトのパーソナライズ化に広げることができるプラットフォームとして 2023 年 10 月にリリースされました。「Dashwake」を使用する際は、CDP で保有している顧客データを使って、「どんなユーザーにどんなコンテンツを提供するか」などの目的に応じたターゲティングやシナリオ設計、パーソナライズ化されたコンテンツの開発や実装が必要になります。

これを受けて TOPPAN は、デジタルマーケティング領域で協業しているハートコア社と共に、本サービスを提供開始。コンサル・導入支援することで、CDP 導入企業のデータ活用の課題を解決します。

TOPPAN は、CDP データを活用した自社 Web サイトにおけるパーソナライズコミュニケーションを可能にし、顧客の求める情報の最適な提供と企業の成果創出に貢献します。

■ 「パーソナライズド Web サイト導入支援サービス」の特長

・データアセスメント支援・CDP データ運用設計

CDP データは企業により取得しているデータが異なります。「Dashwake」を導入するためには、パーソナライズする Web サイトの施策目的を定義し、既に CDP で取得しているデータによって施策目的が実現できるか、データの内容や量が十分か、データ不足により CDP にデータ追加が必要か、など企業の保有する CDP データのアセスメントを行います。

・ターゲティング・シナリオ設計支援

企業の Web サイトにおけるターゲット顧客を把握し、顧客のセグメント定義を行って分類し、パーソナライズにより効果の高そうな箇所やコンテンツの洗出しを行います。その結果から、Web コミュニケーションのゴール設定とシナリオ設計を行います。

・パーソナライズコンテンツ開発・実装支援

パーソナライズの方針に基づき、どのページで誰に、どのようなコンテンツを出すのかを定義を行い、シナリオ別のコンテンツ開発を行います。また、専用のプログラムをサイトコンテンツに設置し、「Dashwake」が有効に動作する実装を行います。

・パーソナライズド Web サイトの PDCA 運用

サイトに適用したパーソナライズコンテンツの効果検証レポートや、日々の効果を見える化するダッシュボードの設置、効果検証により得られた知見による改善施策の提案・実装など、伴走して施策を改善します。

■ 価格

「パーソナライズド Web サイト導入支援サービス」：300万円～

※Dashiwake 使用料は別途

■ 今後の目標

TOPPAN は、本サービスをメーカーや契約型サービス/コンテンツ/インフラ/リテール業界向けに展開し、2025年度までに関連受注を含めて10億円の売り上げを目指します。

※1 CDP(カスタマー・データ・プラットフォーム)

CDP:Customer Data Platform 顧客データを統合・活用する基盤のこと

※2 サードパーティークッキー

アクセスした Web サイトと異なるドメインが発行した Cookie のこと。

※3 ファーストパーティークッキー

同一のドメインから発行された Cookie のこと。

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上