

2016年3月8日

**電通と電通テック、米国サンデースカイ社と協業し顧客エンゲージメントを高める
パーソナライズド動画の制作・配信サービスを提供開始**

株式会社電通（本社：東京都港区、社長：石井 直）と株式会社電通テック（本社：東京都千代田区、社長：松原 靖広）は、パーソナライズド動画ソリューションを提供する米国 SundaySky, Inc.（本社：ニューヨーク市、CEO：Shmulik Weller、以下「サンデースカイ社」）と協業し、顧客エンゲージメントを高めるパーソナライズド動画の制作・配信サービスの提供を開始します。

これはサンデースカイ社が保有する「Smart Video」を活用したサービスで、特に通信、保険、金融、医療、旅行、Eコマースなどの業界において、新規顧客の獲得率やリピート率、顧客満足度などの向上に役立ちます。具体的には、顧客の属性や嗜好・契約内容・購買履歴などの最新情報に合わせて、一人一人の顧客に最適化された動画を瞬時に制作・配信でき、メールやSMSでの送付、ログイン制のオウンドメディア上での表示、動画配信プラットフォームを経由した自動配信が可能です。新規顧客に対するサービス内容の案内、既存顧客に対するCRM（Customer Relationship Management）の施策、契約の変更・更新の促進など、あらゆるビジネスシーンに応用できるソリューションです。

本サービスの背景には、昨今の顧客一人一人のニーズに合わせて最適なコミュニケーションを図る「One to One マーケティング」や、個客に最適化したエクスペリエンスを提供する「IoM」（Internet of Me）ニーズの高まりがあります。

また一方で企業は、サイト上での潜在顧客の行動は把握しているものの、既存の広告や販促ツールでは十分な訴求表現ができない、顧客データは管理しているものの、各顧客のステージやニーズに合わせたコミュニケーションが難しいという実態があります。

こうした状況を踏まえ、当社グループでは企業が抱える潜在顧客や既存顧客の行動データを生かすソリューションの一つが米国で先行する「Smart Video」であると判断しました。

サービス内容が複雑、あるいは個人によって内容が大きく異なるサービスを提供する企業にとっては、顧客に最適なプランを動画で分かりやすく説明することができるだけでなく、動画内に「資料請求」や「新規登録」などのリンクを表示することで、顧客による次のアクションを促進する効果が得られます。また、膨大な数の商品を販売し、一つ一つの商品を広告することが難しい企業にとっては、商品を閲覧したユーザーをリターゲティングし、閲覧商品をリマ

インドすることで購入を促すことができます。

今後、当社グループは「Smart Video」で、顧客データをコミュニケーションに活用する新しいサービスを企業に提供していくとともに、最新技術を持つ国内外の企業と連携することで、最先端のデジタルマーケティング・ソリューションを提供してまいります。

■「Smart Video」による動画の制作・配信イメージ図



<サンデースカイ社について>

- ・社名：SundaySky, Inc. (サンデースカイ社)
URL：www.sundaysky.com/
- ・所在地：米国 ニューヨーク州
- ・設立：2007年
- ・代表者：Shmulik Weller
- ・事業内容：パーソナライズド動画制作・配信事業

サンデースカイ社のプロモーションビデオを下記リンク先でご覧いただけます。

<http://info.sundaysky.com/japan>

以上

【本リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通 コーポレート・コミュニケーション局

広報部 長澤、浜 TEL : 03-6216-8041

【サービスに関する問い合わせ先】

SundaySky 問い合わせ窓口

TEL : 03-6216-8496

Email: sundaysky@dentsu.co.jp

株式会社電通

デジタルマーケティングセンター 谷澤、小栗

ビジネス・クリエイション・センター 青木

株式会社電通テック デジタル・マーケティング事業部 石毛

ダイレクト・マーケティング室 伊藤