



Personalized Video as a Service (PVaaS™)

グローバルな実績

Idomooは、2007年創業、パーソナライズド動画を作成できるSaaSのプラットフォームサービス（PVaaS™）を展開しています。

イスラエル本社、アメリカ、イギリス、シンガポール、日本にオフィスを持ち、全体で約100名規模の会社です。毎月億単位のパーソナライズド動画を生成しています。

Over
150
Brands

In
+50
Countries

In
+40
Languages

顧客企業一覧（一部）



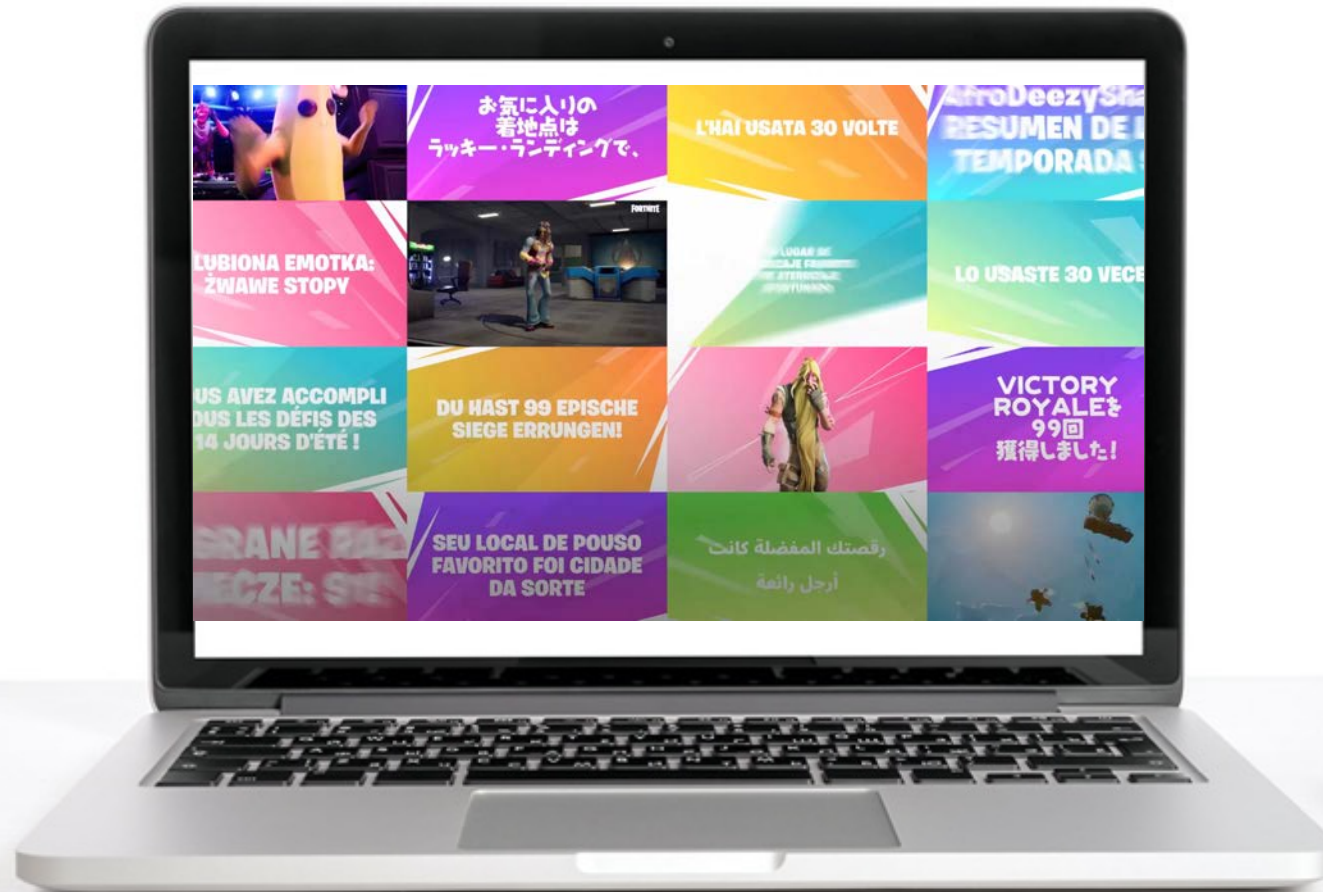
顧客企業一覧（ゲーム関連）



日本顧客企業一覧（一部）



Promo Demo



[動画はこちらから](#)



01

パーソナライズド動画生成技術

顧客の動画視聴体験をアップデート！

これまでとは全く異なる動画CX（顧客体験）で、
新しい驚きを与えます



一人ひとりに
オリジナルな
動画

- Personalized Video -



動画がなぜ注目されているのか？

私たちは、目と耳で世界を観察しています。

データはかつてないほど速く動いており、次世代の動画もそれに対応しなければなりません。

すでに、インターネットの帯域幅の75%は動画です。このトレンドは、今後も爆発的に拡大していくでしょう。

動画を見たお客様は

64%

購入する可能性が高い

動画を見たお客様は

52%

オンライン取引に自信が
持てるようになる

動画付きのランディング
ページは

800%

動画のないものよりも
コンバージョンしやすい

動画を見たお客様は

58%

以上の情報を
保持する

メールのCTRが

96%

動画を含む場合
上昇する

フォレスターの調査によると1分
間の動画は180万語に相当する。

動画は脳の[システム1](#)で処理されます。つまり

行動を喚起する | 感情を誘発する | 人間関係を育む

ことに長けているツールです。

動画の課題

動画は非常に人気のフォーマットでありながら、テレビが登場してからずっと変わっていません。

以下が代表的な問題です。



作成が困難

Adobe After Effectsのような専門的な編集ツールや、ノンリニア編集を使用して、エキスパートが作成する必要がある。



短寿命

動画に反映する情報は過去のもので、動画コンテンツはすぐに廃盤になってしまいます。



更新が困難

ポストプロダクションでの再編集の必要性や、追加の予算や専門家の時間を必要とする制作を実施する必要があります。



ハイパーリンクなし

インターネットとは異なり、動画の中のコンテンツは、リンクされていない孤立した状態です。



放送用モデル

現代の消費者は、個人に合わせてカスタマイズされたデータドリブンの体験を期待しています。



**動画は、過去のフォーマットのままずっと使い続けられている！
テキストや画像などと比べ、データドリブンに対応できていない！**

Personalized Video as a Service (PVaaS™)

Idomooのパーソナライズド動画は、
企業が保有する「顧客データ」や
現在進行形で変わり続ける「ライブデータ」などの「データ」と、
Idomooのプラットフォームに格納された「動画データ」を
全自動で組み合わせて、動画の内容をカスタマイズし、
瞬時に一つのオリジナル動画を生成する、
データを軸に置いた動画生成ソリューションです。

あらゆるお客様との接点に置いて、企業がお客様一人ひとりにパーソナライズ
した接客やコミュニケーションを実施するために必要な最大級のおもてなしの
ある動画体験をIdomooは提供します。

**一つの動画をただ見せれば良かった時代
はもう終わりです。**



オーバーレイ
ツール

コンポジション
ツール

データ連携
(API/Batch)

パーソナライズド動画の特徴

動画上の様々な部分をパーソナライズ可能です。

画像イメージ

テキスト

色



画像イメージ

動画の中の動画

音声

+ ロジック

+ 特殊効果 (ぼかしなど)

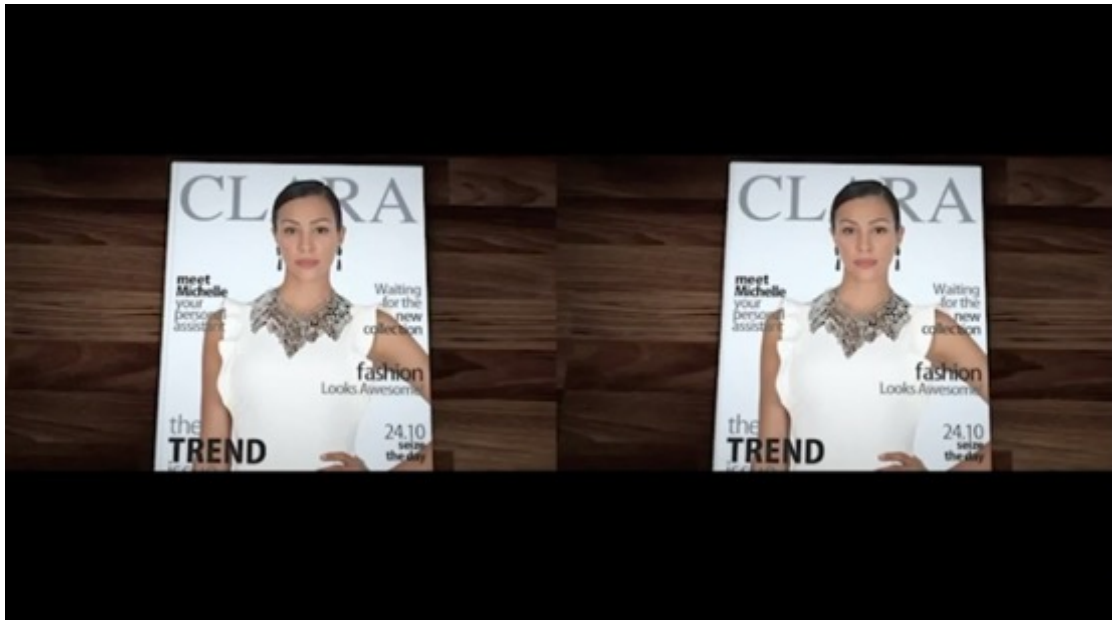
パーソナライズド動画デモ



[動画はこちらから](#)

パーソナライズド動画デモ

名前、性別、購買履歴、興味関心、会員ステータスなどを元に、動画の内容を出し分けているパーソナライズド動画のデモです。
*英語で作られているものを日本語にアテレコしています。

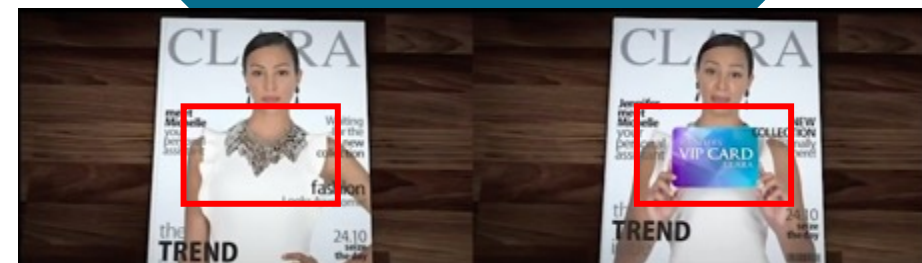
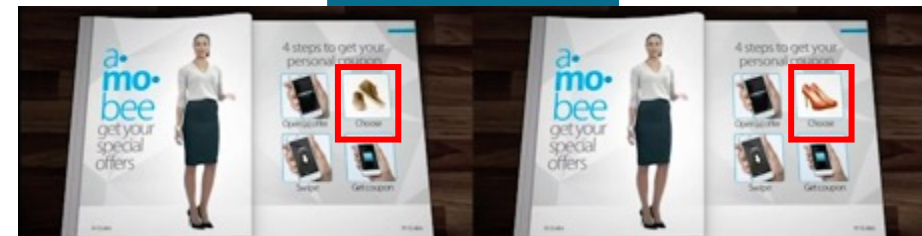
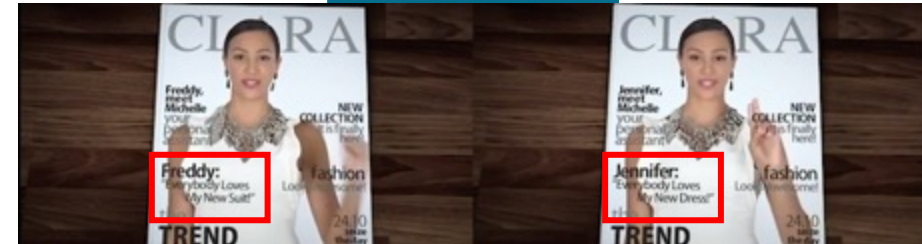
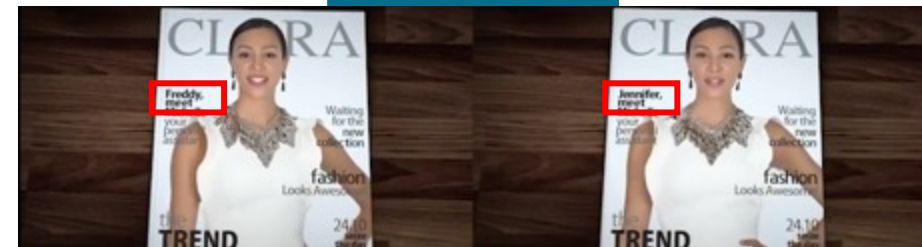


[動画はこちらから](#)

動画の中身をデータを元に変更する動的な動画コンテンツの制作を実現することが可能です！

Freddy ver

Jennifer ver



名前

名前、
購買履歴

興味関心

性別、
興味関心

会員ステータス

Idomooプラットフォームのつよみ

1 プログラミング言語を使うことなく、感覚的にパーソナライズド動画を実施することが可能

2 専用ダッシュボードでリアルタイムに動画視聴結果を分析したり、**都度レポート**をメール送信するなどの自動化にも対応

3 動画制作の制限がほとんどなく、モジュール型で動画を組み立てるため、**変更が容易**。都度動画制作会社に発注しなくてもいい。

企業が他ベンダーとの比較の中で、Idomooの導入を決定したポイントをまとめた表です。

 idomoo	競合	特徴	裏付け	
✓	✗	レンダリング技術		世界中の中小企業のために、リアルタイムにレンダリングされたパーソナライズド動画を届けました。
✓	✗	映画クオリティの演出		華やかな映画のようなパーソナライズド動画と共に、ディズニーはバケーションクラブのゲストを歓迎しています。
✓	✗	比類のないスケーラビリティ		キャンペーンと同時に、1時間に何百万本もの動画を生成。4週間以内にキャンペーンを開始。
✓	✗	オープンプラットフォーム		プラットフォーム内で、動画のロジックやテキスト、画像の差し替えなどが容易に変更することが可能。技術的には、導入翌日にキャンペーンを実施することもできます。
✓	✗	最高クラスのセキュリティ		厳格なセキュリティ監査に合格し、多数のパーソナライズド動画キャンペーンを継続的に実施。

パーソナライズド動画生成フロー

パーソナライズド動画を実施するためには、「データ」「動画」「配信」「視聴場所」という4つの要素が常に必要になります。以下フローは、Idomooパーソナライズド動画を実施する際の一般的なフローになります。

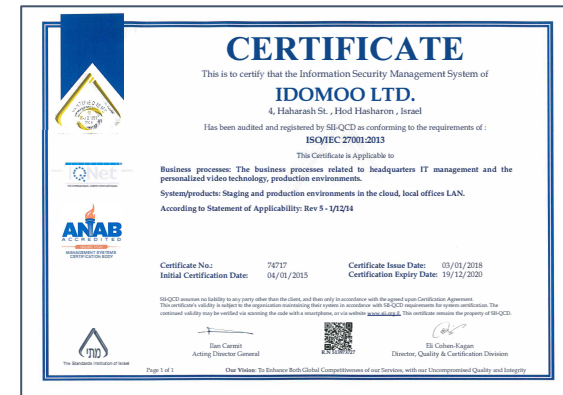


データは削除

動画に反映したデータ素材は、動画反映後すぐに自動的に削除されます。

国際標準化機構ISO 27001基準

ネットワークやシステムのセキュリティは、国際標準化機構ISO 27001基準。外部審査を毎年実施し、セキュリティ対策をしております。



顧客体験のあらゆるカスタマージャーニーで活用可能

カスタマージャーニーのあらゆるタッチポイントで活用することが可能：CRMでの活用を想定 ※動画広告は別資料

認知

ナーチャリング/アキュイジション

オンボーディング

リテンション

カスタマーケア

ソーシャル キャンペーン

SNSでの拡散を狙う動画施策

シミュレーション/ Web接客

Webサイトのアンケートやフォームに入力された情報を元に、動画シミュレーション。

営業ツール

営業が接客/商談中に、お客様にカスタマイズした動画で営業

店頭接客ツール

営業が接客/商談中に、お客様にカスタマイズした動画で接客

キャンペーン紹介/ 通知物/ アップセル /クロスセル

既存顧客に対するリテンション施策。顧客に関連する情報を伝達し、更新前の顧客への解約防止施策やキャンペーン告知などを通知。

Q&Aコンテンツ/ コールセンター連携

チャットbotとの連携やお客様からの質問に対して、リアルタイムに動画で接客。

対応後のフォローアップ施策など、サポートコンテンツとして使用することも可能。

集客コンテンツ

個人情報を集める目的で、ユーザーに情報を入力させるきっかけのコンテンツとして活用

サービス紹介/ 理解促進

リード獲得施策（カタログ請求など）でアプローチ可能な新規/既存のお客様に対して、パーソナライズド動画で紹介

バーチャルショップ

パーソナライズドとインタラクティブ機能を組合せたショッピング連携できる動画を実施

サービス紹介/理解促進/ 加入内容の確認

入会したサービス内容をしっかりとお客様に確認してもらうことが可能です。動画内に次のアクション内容なども含めて、行動を促すことも可能です。

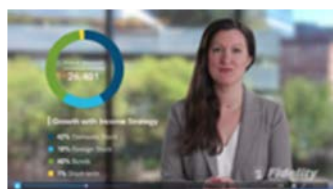
Delta



FC Barcelona



Fidelity



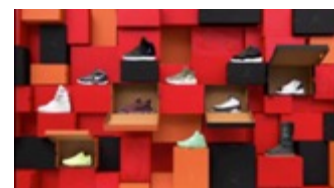
IBM



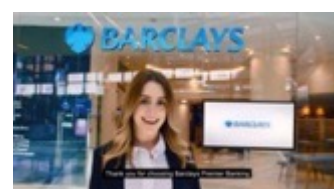
KBC



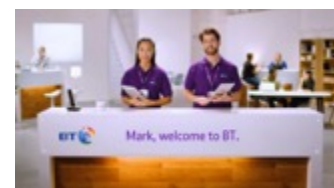
NIKE



Barclays



BT



Barclays



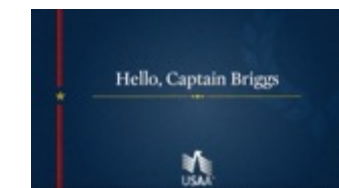
Navy Federal



Co-op Insurance



USAA



導入効果

海外での実績から見てくる期待できる効果一覧です。

エンゲージメント

73%

平均動画完全視聴率

Bell

開封率 62%

BARCLAYS

完全視聴率 98%

T

視聴完了率 80%

アクション

23%

CTAの平均クリック率

24%

平均クリック率
(CTOR)

TIM

CTR 72%

vodafone

アプリダウンロード数 38%増加

結果

VOYA
FINANCIAL™

48% ROI

vodafone

コールセンターへの
入電数23%削減

cricket

早期解約率の37%削減

BBVA

オンラインバンキングの申込が20%

満足度

91%

平均カスタマー満足度

GVT

ポータルへの入会
500%増加

DELTA

SNSのシェアで
500万インプレッション獲得

CHASE

100% ポジティブな
お客様からのフィードバック

参考KPIs

その他、参考となるKPIやビジネスKPIの一例です。

エンゲージメント KPIs

顧客の反応

- 開封率
- クリック率
- 視聴率
- 視聴時間
- CTA クリック数
- シェア/いいね数

ビジネス KPIs

デジタルサービス

登録増加率:

- Web ポータル
- モバイルApp
- 自動支払い
- ペーパーレス請求書
- 請求日リマインダーなど

売上 ▲

増加率:

- アップセル/クロスセル
- プログラム参加率

削減率:

- 解約/離脱

費用 ▼

増加率:

- スマートメーター参加
- プログラム参加

削減率:

- コールセンター 入電数
- クレーム数

ロイヤリティ & 満足度

増加率:

- NPS or CSI
- 更新 / 内容調整
- ビデオ満足度スコア
(Idomooサーベイ)

すべてのKPIは比較対象と比較して測定する必要があります!

色の違い:

- クライアント計測のKPI

- Idomoo計測のKPI

A view of Earth from space, showing the horizon and a bright light source creating a lens flare.

02

Idomooの活用事例

CRICKET

The Cricket logo, featuring the word "cricket" in white lowercase letters on a green square background.

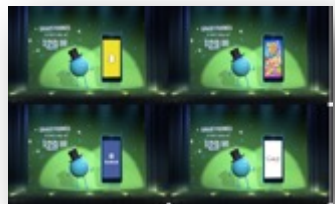
目的

- ・ 早期解約を削減
- ・ 顧客をオンラインへ移行
- ・ コールセンターへコール数削減
- ・ 自動支払いへ移行

結果

- ・ 解約率 — 約40%削減
- ・ コールセンターへのコール数 — 30%削減
- ・ 動画視聴率 — 20%増加
- ・ CTAクリック数 — 20%増加
- ・ 自動請求書支払へ移動 — 20%増加

※画像をクリックすれば動画視聴が可能です。



アキュイジション

オンボーディング

アップセル/クロスセル

カスタマーケア

ダイナミック動画広告
Cricketは、Idomooダイナミック動画広告を使用してSNSの潜在的な顧客にリーチした

Welcome
Cricketは、新規顧客を取り込むWelcome動画を実施

**初の請求書 & デバイス
支払いプランの解説**

Up/Cross-Sale
Cricketは、データ、音楽、アプリサービスの新キャンペーンを実施

エンゲージメント
Cricketは、自動支払いを増やすキャンペーンを実施

カスタマーサービス
Cricketは、顧客サポートの一環として実施

Fortnite Season 9 Recap

Fortniteシーズン9の主要なユーザーの統計データを活用したカスタマイズ可能なリキャップ動画。複数のシーン、言語、サウンドトラック、カラー、オプションアイテムが動画に含まれている。

動画をカスタマイズしたくないファンにはデフォルトのリキャップパーソナライズド動画が提供されている。



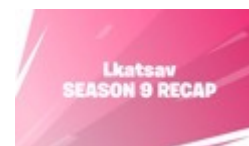
※画像をクリックすれば動画視聴が可能です。

目的

SNSで「Fortnite Season X」のポジティブなファンの感情とバズを作る。

結果

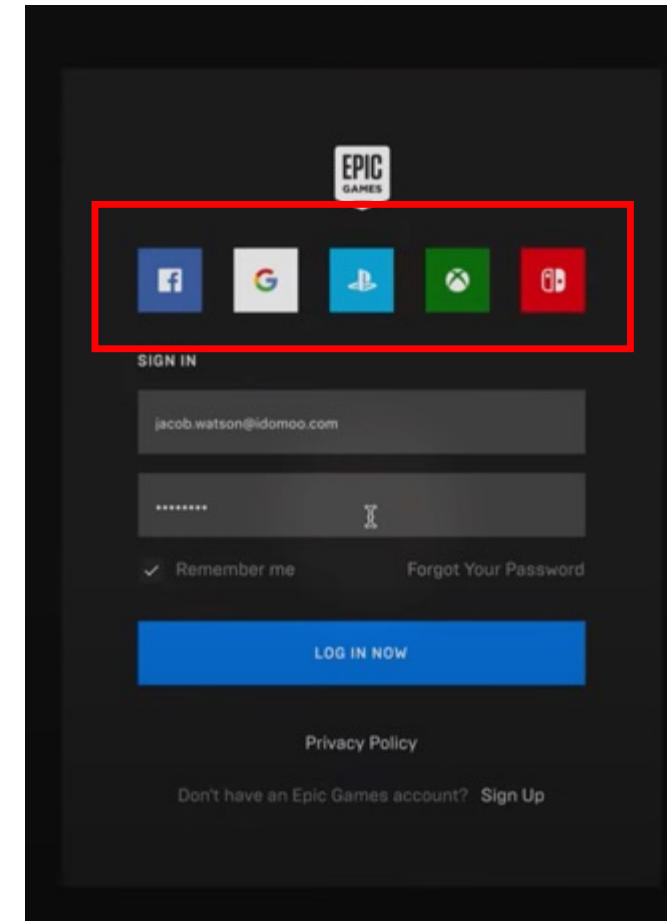
- 総再生回数635万回
- ユニーク再生回数295万回
- 全ビューの70%はユーザーが作成した動画でした。
- 155万シェア
- 89万3,000本の動画ダウンロード（前回と比較して49%増加）
- 2倍のキャンペーンリーチ（前回と比較）
- 91万1,000回の視聴完了
- 645万回のSNS(FB、TW、YTなど) インプレッション
※追跡可能なもののみで計算



英語ver

※画像をクリックすれば動画視聴が可能です。

バトルパスをお持ちのユーザーは、プレイ回数の基準を満たせば、全員動画を視聴・作成できる





Stratus
@StratusOFFI

Mon recap de la saison 9 ! @LeRoyaliste9 tu est dans le recap !

[Translate Tweet](#)



12:38 PM · Aug 7, 2019 · Twitter Web App

6 Retweets 64 Likes



Taylor @Tfarm9 · Aug 10
Fortnite season 9 seasonrecap.fortnite.com/?id=2937/1111/...
#Season9Recap I'll always support you @JiMnM_ until I get my creator code 🥰❤️



Fortnite - Season 9
#Season9Recap



Creator code: JMLorx @JmLorx · Aug 11
This was my season 9 recap!!
Leave a comment and Lemme know what your stats were!
I actually love these little recap things. I think they're soo cool!!!



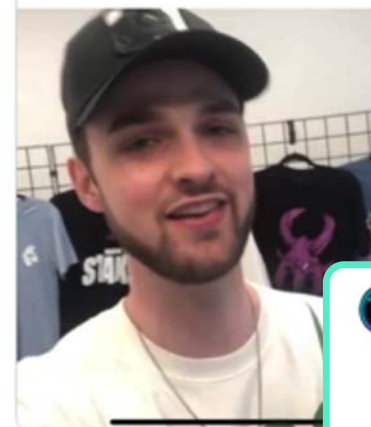
Ali-A @OMGitsAliA

Thank you for using code "AliA"! 🙏

Season 9 stats are being sent out by Epic to your email, if you used my code you'll have a special message! 💙



ItzMario @Du_MonkeyYT · Aug 7
@OMGitsAliA you were in my email again lmao.



1:56 PM · Aug 7, 2019 · TweetDec

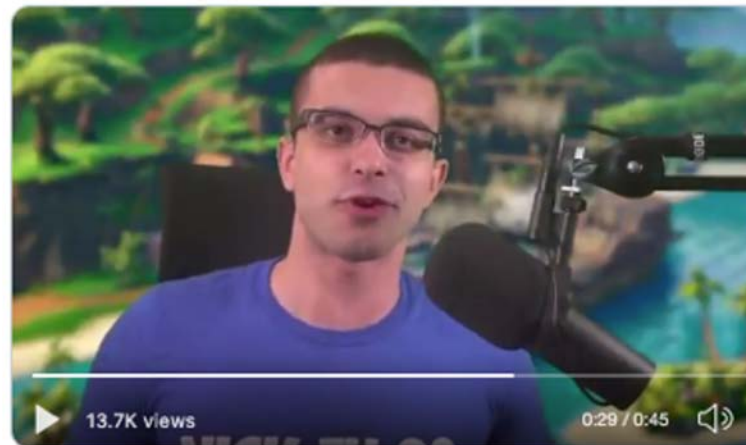


GamerHanky
Page · 1.2K like this · Public Figure
6 hrs · 🌐 · So nice! 🥰❤️
<http://seasonrecap.fortnite.com/?url=https://epic.idomoo.com/2937/0000/5e731c3ca11e62f2d7811048a49c34a5c1089007dc43619da240c81791b041f6.mp4&lang=de> Fortnite...



Cobra(60 fps)
@akaCobraFN

This is my #Season9Recap @NickEh30



5:33 PM · Aug 8, 2019 · Twitter for Android

7 Retweets 364 Likes



Nick Eh 30 @NickEh30 · Aug 8
Replying to @akaCobraFN
EHHHHH!! That's me! ** Haha thanks for using my code so much :)

3 1 295

1 more reply



Jsn.the.fallen @JsnThe · 2m
@HollowPoint
Loved the part where says that my favorite emote was get funky 🥰🥰 I actually liked that emote because one of your videos 🥰🥰
Fortnite season 7 seasonrecap.fortnite.com/?url=https://e... #Season7Recap



zgi hi @zgi_hi · 2m
My season 7 recap video! I feel so special!
seasonrecap.fortnite.com/?url=https://e... #Season7Recap



Stush | STEVE8K @Steve8Kofficial · Aug 10
My #Fortnite #Season9Recap.
Don't forget to use Creator Code 'Steve8K' at the vbuck checkout <3.
#Stush #SeasonX @autumnbuterflyx



Trevor Nichols @Big_Trevvv19 · 34s
Man I like this recap that they did haha @FortniteGame
seasonrecap.fortnite.com/?url=https://e... #S...7Recap

FORTNITE

Adidas

2019 “Boston Marathon / Adidas”

2年連続、ボストンマラソンの全ランナーにパーソナライズ動画を届けた。動画は、レースを走っているランナー、ランナーのグループ、そしてレース結果で構成しました。

※ランナーのBib（胸の番号）には、レースの様々なポイントでカメラと連携するRFIDチップが含まれています。この技術を活用することにより、各ランナーと各ランナーのグループをパーソナライズ動画で紹介することが可能になります。



※画像をクリックすれば動画視聴が可能です。



※動画は、以下リンクからご覧頂けます。
<https://youtu.be/crvueLHgaF8>

Goals

- ソーシャルメディアを通じて広くシェアされ、楽しめる”Wow体験”を作ること。

（2018年度と異なり、今年のランナーはパーソナライズ動画を受け取ることを知っていました。

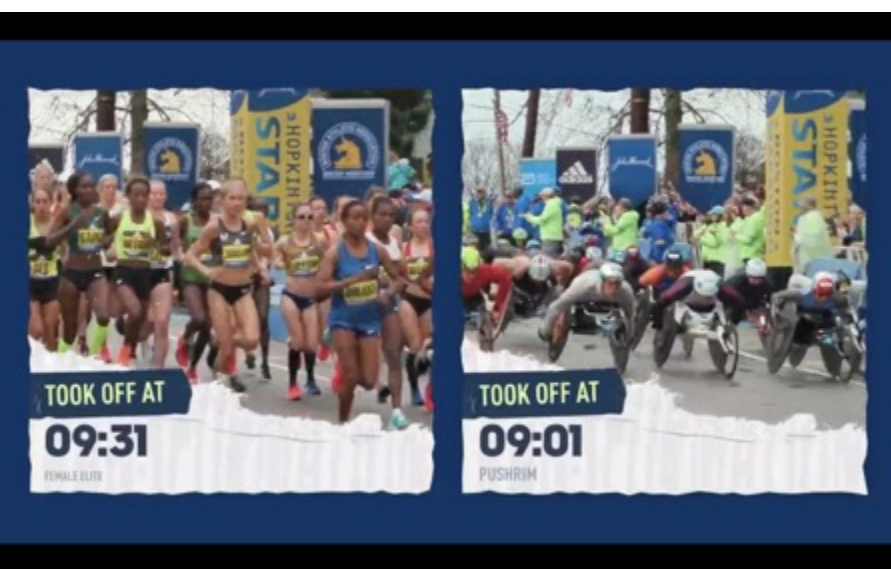
だから、レースが始まる前から既に、レース後動画を見れること、共有できることに興奮していた！）

Results

- レースを完走した全ランナーの76%が、動画を視聴
※昨年対比で、25%増加！（ランナーがパーソナライズ動画を楽しみにしていたためと考察できる）
- 97%のCTA率：ソーシャルメディア上でパーソナライズド動画をシェア
- ソーシャルメディアを通じて、何百万もの動画視聴回数を獲得

Conclusions

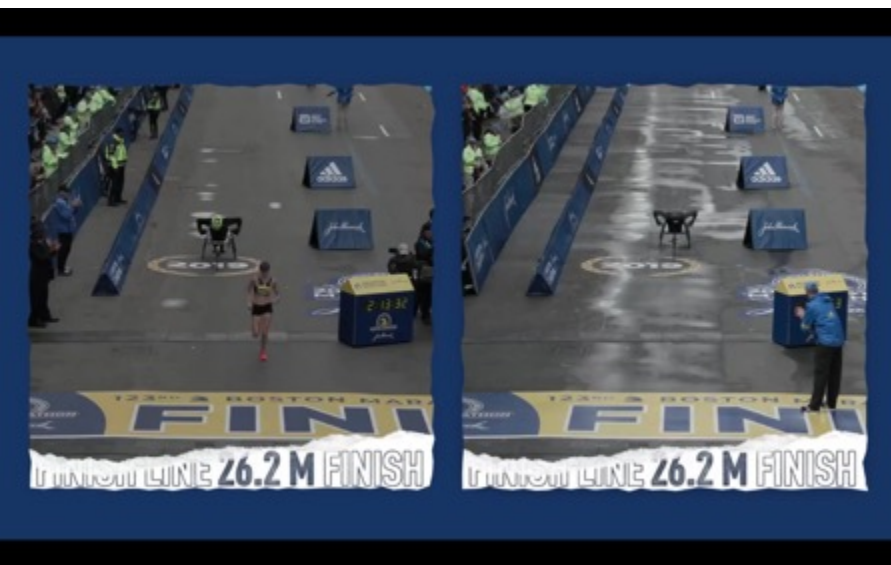
- アディダスとそのクリエイティブエージェンシーが2年連続で高い評価を得た大成功事例。



エントリー



21Mの途中経過



ゴールシーン



最終結果タイム、名前



全体の結果でどのような
セグメントなのか？

例えば、

- ・ 18 – 39の部門でTop1%
- ・ 初参加
- など



Thank You!

平松 隆成

Idomoo Japan Country Manager

ryusei@idomoo.com | 090-6305-6812 | <https://jp.idomoo.com>