



## Bosch Power Toolsは、データを掘り下げてユーザージャーニーをパーソナライズし、マーケティングの効果を最大化します



### 課題

プライバシーとコンプライアンスを優先しつつ、利用可能なデータをより有効に活用し、ユーザーとその好みを理解する。



### 解決策

Bosch Power Toolsは、Tealiumを使用することでさまざまな顧客接点からのデータをつなぎ、包括的なユーザープロフィールを構築し、よりパーソナライズされた関連性の高いマーケティング施策を実施できます。



### 成果

Bosch Power Toolsは、フランスでの動的な製品推奨により、平均開封率を70%まで向上させました。この成功した実証では、特定の製品ページにアクセスしたユーザーをリターゲティングし、そのユーザーに最も関連性の高いツールを紹介するニュースレターを自動で配信しました。

# Bosch Power Toolsは、データを掘り下げてユーザージャーニーをパーソナライズし、マーケティングの効果を最大化します

Robert Bosch Power Tools GmbHが、ボッシュグループの一部門であり、電動工具とそのアクセサリーの世界的なマーケットリーダーです。同社の製品は世界中のプロユーザーやDIY愛好家に利用されていますが、殆どのエンドユーザーには直接販売していないため、同社が保有する顧客データは比較的限られています。

Bosch Power Toolsは、利用可能なファーストパーティデータをより有効に活用し、ユーザーとその好みに対する理解を深める必要がありました。しかし、データのサイロ化がこれを困難にしていました。Bosch Power Toolsは、Tealium AudienceStreamを導入し、WebサイトからCRMシステム、外部の広告主にいたるまで、様々なタッチポイントにわたってユーザーデータをつなげることで、ユーザーの全体像をより詳細に把握できるようになりました。これにより、Bosch Power Tools社内で新たなレベルのユーザー理解が促進され、よりデータ主導でパーソナライズされたマーケティングが可能になりました。

“ Tealiumを導入したことで、サイロ化を解消し、データをつなぎ、Bosch Power Toolsのお客様を理解する上で新たな基準を打ち出すことができました。厳格なデータプライバシー規制を遵守しながら、充実したユーザープロフィールを構築し、よりパーソナライズされたマーケティング活動を実行できるようになりました。これにより、ユーザーにより良い体験を演出し、広告効率を向上させることができます。”

**Tillmann Bross 氏**

**IRobert Bosch Power Tools GmbH、パーソナライゼーションマネージャー**

Bosch Power Toolsは、ユーザーによって共有されたデータの点と点をリアルタイムにつなぐことができるため、地域固有のプライバシー規制に準拠しつつ、充実したユーザープロフィールを構築できます。これにより、ユーザーと彼らが何を求めているかをより深く理解し、よりパーソナライズされたマーケティング活動に反映できる実用的な洞察を提供することができます。

Bosch Power Toolsは、適切なコンテンツを適切なタイミングで個々のユーザーに届けることができるようになりました。マーケティング投資に対する収益を得るという点では、すでに成果を上げています。例えば、ユーザーが過去に閲覧した特定の製品ページを考慮した動的な製品推奨に移行することで、ニュースレターの平均開封率は大幅に向上し、70%にまで跳ね上がりました。



Tealiumの実践的なアプローチと継続的な協力体制は、円滑な導入の鍵となっただけでなく、パーソナライゼーションとデータ主導のマーケティング戦略を優先し続けていく中で、この基盤をさらに強固なものにしていく自信にもなっています。”

**Tillmann Bross 氏**

**IRobert Bosch Power Tools GmbH、パーソナライゼーションマネージャー**

つないだユーザーデータを活用してターゲティングの可能性を高めることも、広告効率を高める鍵となりました。Bosch Power Toolsは、ディスプレイ広告とプロモーションを組み合わせ、Webサイトの訪問ユーザーのリターゲティングにより、8週間で700万件のインプレッションをトラッキングし、約1,000件のリードを特定のディーラーに提供しました。

Bosch Power Toolsは、新たに得たユーザーの洞察により、パーソナライズされたマーケティング活動を通じてユーザー体験を最適化し続けることができます。Eメールでのコミュニケーションおよびビジネスでのクロスセルやアップセルへの展開など、現在の活用シーンを拡張する計画が策定されています。また、Tealiumで学んだことをBosch IOなどBoschグループの他部門に展開する計画が立てられています。

本カスタマーストーリーの発行元



Tealiumは、世界で最も信頼されるCDPです。企業内のデータをつなぎ、企業が顧客とのつながりを深められるよう支援します。Tealiumのリアルタイム・データ・インフラストラクチャが企業のAIモデルを強化し、データを組織横断で活用できるようにします。企業は、瞬間瞬間の顧客体験を向上させることができます。Tealiumには、すぐに使える統合エコシステムが標準装備されています。そのエコシステムが、世界有数のテクノロジー企業のシステムやサービスとの1,300以上の組み込み接続をサポートします。Tealiumのソリューションは、機械学習、タグ管理、APIハブ、データ管理ソリューションを含むカスタマー・データ・プラットフォーム（CDP）で構成されています。顧客データをより実用的で価値のあるものにし、プライバシーを遵守した安全な運用が可能になります。Gartner社のMagic Quadrant™（マジック・クアドラント）で初めて設けられたCDPのカテゴリーにおいてリーダーに選ばれ、世界で850社以上の大手企業が、Tealiumに信頼を寄せ自社の顧客データ戦略強化に活用しています。

詳しくは [tealium.com/ja](https://tealium.com/ja) をご覧ください。



CUSTOMER STORY