



From Online to In-Store: The New Age of Digital Commerce

Cardlinx Asia Mobile Commerce &
Card-Linking Forum

February 2017

Ebates: Largest Independent Loyalty Marketplace

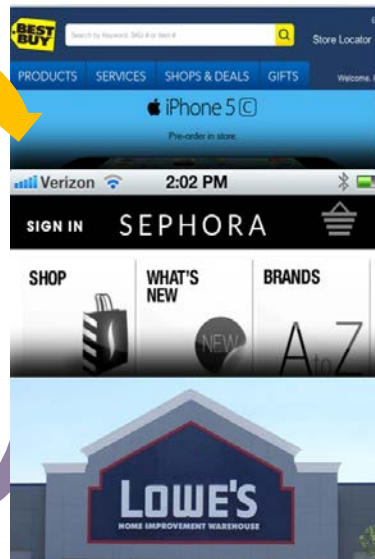
イーベイツ: 独立系最大規模のロイヤルティマーケットプレイス

>20 million members

2千万人以上のメンバー



EBATES[®]



>\$200mm in rewards

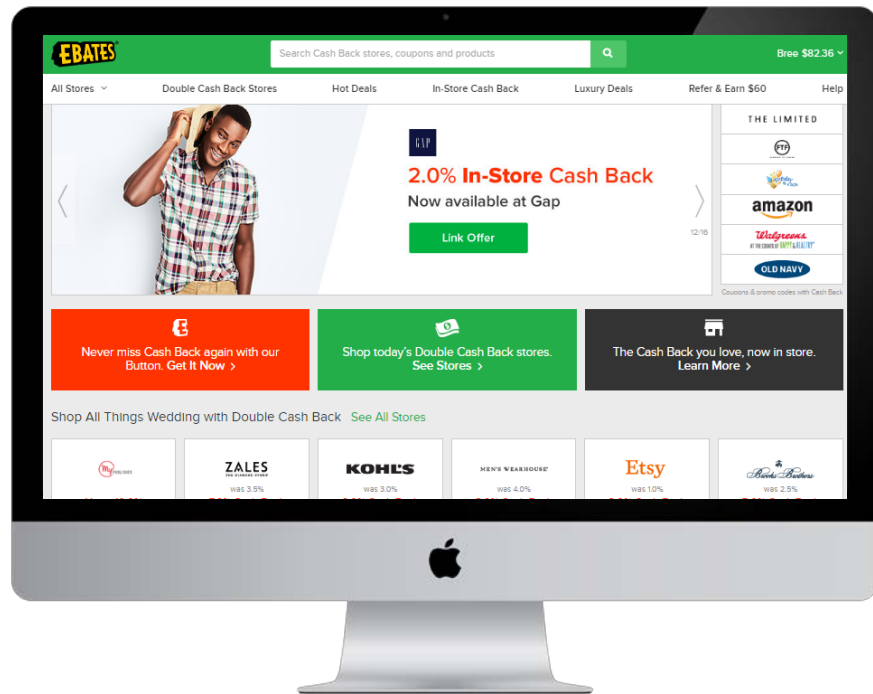
230億円以上のキャッシュバック

EBATES[®]

Ebates In-Store Cash Back Overview

イーベイットにおける実店舗でのキャッシュバック概要

- Launched in 2016
- More than 30 active merchants
- More than \$20M in sales
- 2016年にサービス開始
- 30店舗以上で稼働
- 23億円以上の売上実績



Dozens Of Ebates Merchants Have Embraced In-Store Cash Back 数多くのEbatesの取引店舗様が実店舗でのキャッシュバックを受入



ANN TAYLOR



BANANA REPUBLIC



bloomingdale's



charming charlie



CLUB MONACO



EXPRESS



GNC
LIVE WELL



john varvatos

JOHNSTON & MURPHY
SINCE 1850

SINCE Kiehl's 1851



Moosejaw

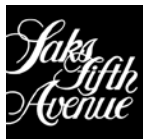


NEW YORK & COMPANY

Office DEPOT
OfficeMax



REBECCA TAYLOR



SEPHORA

Splendid*

THE BODY SHOP.

TILLYS

In-Store Cash Back Benefits Our Members

実店舗キャッシュバックがメンバーにもたらすベネフィット

- Cash back at their favorite merchants, whether in-store or online
- No coupons, vouchers, or codes to show at checkout
- Same experience online and offline – just click and shop
- 自分のお気に入りのお店でオンラインでも実店舗でもキャッシュバックを享受可能
- 精算時にクーポン等の提示が不要
- オンラインでも実店舗でもいつもと同じ体験が可能
 - クリックしてお買い物をするだけ

In-Store Cash Back Benefits Our Merchants

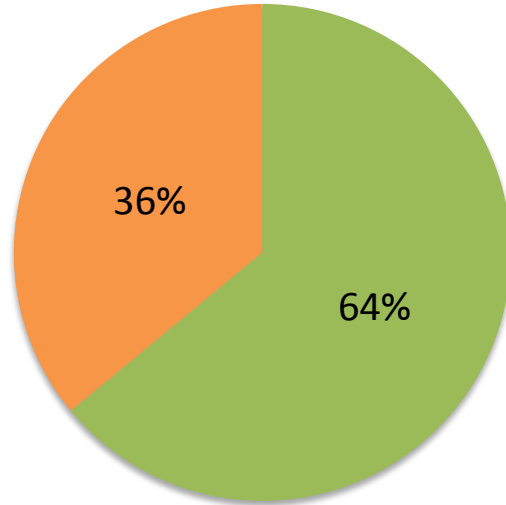
実店舗キャッシュバックが店舗様にもたらすベネフィット

- Drives store visits
- Can target new-to-file or loyal shoppers
- Merchants only pay for purchases
- No integration or sales training required
- Flexible offer types for every shopping experience
- 実店舗への送客支援
- 新規顧客やロイヤルカスタマーをターゲットにすることが可能
- 店舗様は購入実績に対してコミッションを支払うのみ
- 追加での機器導入や販売員への研修等が不要
- あらゆる形のショッピング体験に対して自由度の高い提案が可能

Case Study: Leading Home Furnishings Retailer

ケーススタディ: 大手家具小売業

In-Store Segments

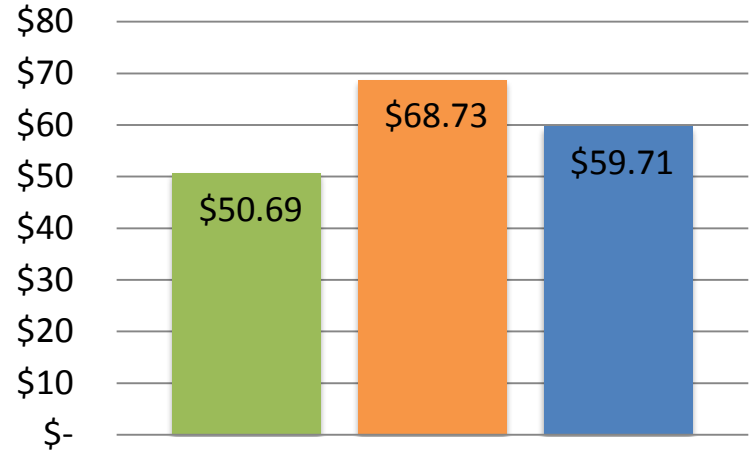


■ New To File ■ Returning

'NTF' – Buyers who had not previously purchased online or in-store at merchant through Ebates

'Returning' – In-Store Buyers who had previous made an in-store or online purchase at merchant through Ebates in past 3 years

NTF vs. Returning



In-Store AOV

■ New To File ■ Returning ■ Average

2/3の購入者は以前にその店舗での購入実績がない

Tips for Building a Card-Linked Offer Program

カードリンクドオファープログラム構築のためのヒント

- Ensure you have high quality transaction data
- Design a simple user experience
- Start generating merchant offers now
- 質の高い取引データの存在を確認すること
- シンプルなユーザーエクスペリエンスを設計すること
- 店舗様のニーズを正確に汲み取ること