

AKAMAI お客様事例

Inter Cars は Akamai Ion を活用して新市場への道を拓きました

販売店がデジタル変革を強化してビジネスを拡大

購入プロセスの体験をモダナイズ

Dilyan Atanasov 氏は大きな課題に直面していました。Inter Cars で e-Catalog Product Owner を務める Atanasov 氏は、同社のオンライン注文プロセスのモダナイズを担当していました。同氏によると、各国の複雑な注文プロセスを処理して、急増する顧客注文に対応するためには、統一された最先端のデジタル・コマース・プラットフォームを構築することが必要でした。

1990 年に同族会社として設立された Inter Cars は、中欧および東欧において乗用車と商用車両のスペアパーツを扱う最大の輸入・販売業者へと成長しました。10 万軒を超える修理店を有し、約 500 社のサプライヤーから仕入れた商品を約 21,000 人の登録顧客に販売しています。2017 年には約 70 億ポーランドズロチ（約 20 億米ドル）にまで収益が伸びました。このような同社の成長を支えてきたのは海外進出です。実際、Inter Cars が事業を展開している 17 の海外市場や他のさまざまな国での売上が同社の売上全体の 40% を占めています。同社がこの成長軌道を維持するためには、デジタル・コマース・プラットフォームの更新が不可欠でした。

購入体験のあらゆる段階で最適化が必要

課題に対応するためには、国別にカスタマイズされた複数の注文システムを、単一のデジタル・コマース・プラットフォームに置き換える必要があると Atanasov 氏は考えました。同氏の説明によると、Inter Cars は一般的なデジタルコマース事業は行っていない。多くの国で、顧客は 1 日に何度もサイトを訪問して部品を注文しています。目標は、200 万個を超える自動車部品を直感的で使いやすいカタログとして提供することでした。「必要な部品をお客様がすばやく正確に見つけて購入できるようにしたいと考えています。注文プロセスを最適化すれば、お客様との関係がさらに強固になり、またヨーロッパ市場やその他の市場における当社の競争優位性も強化されます」と Atanasov 氏は説明します。

Inter Cars は、新しい強力なデジタル・コマース・プラットフォームでの標準化に加え、ラストマイルでのコンテンツ配信の問題にも対処する必要がありました。「ドイツで当社のサイトを運営しているのですが、接続が悪い国の顧客に対しても、ページがすばやくレンダリングされ、シームレスに処理できるようにしなければなりません。」(Atanasov 氏)



Inter Cars

ポーランド

www.intercars.eu

業種

製造業 & 自動車業界

ソリューション

Ion

主な効果

- 平均 50% のトラフィックがオフロードされ、ピーク時には約 80% ~ 85% のトラフィックがオフロードされています
- サイト訪問者の 50% は、ページ読み込み時間が平均 2 秒未満になりました
- ページ配信速度がギリシャでは 9 倍、ブルガリアでは 10 倍以上速くなりました
- 注文処理がスムーズになり、顧客体験が向上しました



ネットワークと専門知識で群を抜く Akamai

Atanasov 氏は、いくつかの候補を検討した結果、Akamai Ion が最適なソリューションであると感じました。その大きな理由の 1 つは、Akamai のプラットフォームが新市場や新たなビジネスニーズに応じて簡単に拡張できたことでした。ヨーロッパにおける Akamai ネットワークの大きな存在感も魅力です。また、製品ページの読み込み時間を改善するという同社の最大の課題を Akamai なら解決できることもわかりました。さらに、Atanasov 氏は、Akamai 統合エンジニアの専門知識と能力にも感銘を受けました。Inter Cars のアーキテクチャは技術的に複雑であるにもかかわらず、Akamai のエンジニアは迅速かつスムーズに稼働させることができたのです。

自信を持って市場拡大を追求

Akamai Ion を使用したシステムが稼働すると、すぐに効果が現れました。Akamai ネットワークは、Inter Cars のデータセンターから平均 50% のトラフィックをオフロードしました。さらに、サイト訪問者の 50% は、ページ読み込み時間が平均 2 秒未満になっています。実際、Akamai Ion によって、ページ配信速度がギリシャでは 9 倍、ブルガリアでは 10 倍以上速くなりました。また、13 か国の顧客の約 25% が 7 ステップの処理を 9 秒未満で完了し、顧客の 20% は 12 秒強で完了しました。Atanasov 氏は次のように説明しています。「ページ読み込み時間と処理時間を大幅に改善できれば、注文処理がスムーズになり、顧客体験が向上します」。

最後に、こう結論付けました。「複数の市場で事業を展開する場合は、複数の問題に対処する必要があります。Akamai がサイトのパフォーマンスに関連する問題を最小限に抑えてくれたおかげで、ビジネスに集中できるようになりました」。



Akamai Ion は、事業を多国籍化させながら、成長の維持も実現する、エンタープライズ向けソリューションです。

Dilyan Atanasov 氏

Inter Cars、e-Catalog Product Owner



Inter Cars は、中欧および東欧において、乗用車および商用車両用の自動車予備部品を扱う最大の輸入・販売業者です。Inter Cars の製品には、車両の整備、修理、保守のための工具などのガレージ機器や、オートバイの予備部品および調整部品も含まれています。ワルシャワ証券取引所に上場している株式会社です。新規株式公開 (IPO) は 2004 年 5 月 26 日に実施されました。詳細については <https://www.intercars.eu> をご覧ください。