



Avast in Japan

Tomas Janu; February 2020





Leading
Go
Local
team

10+
key
countries

9
years
in





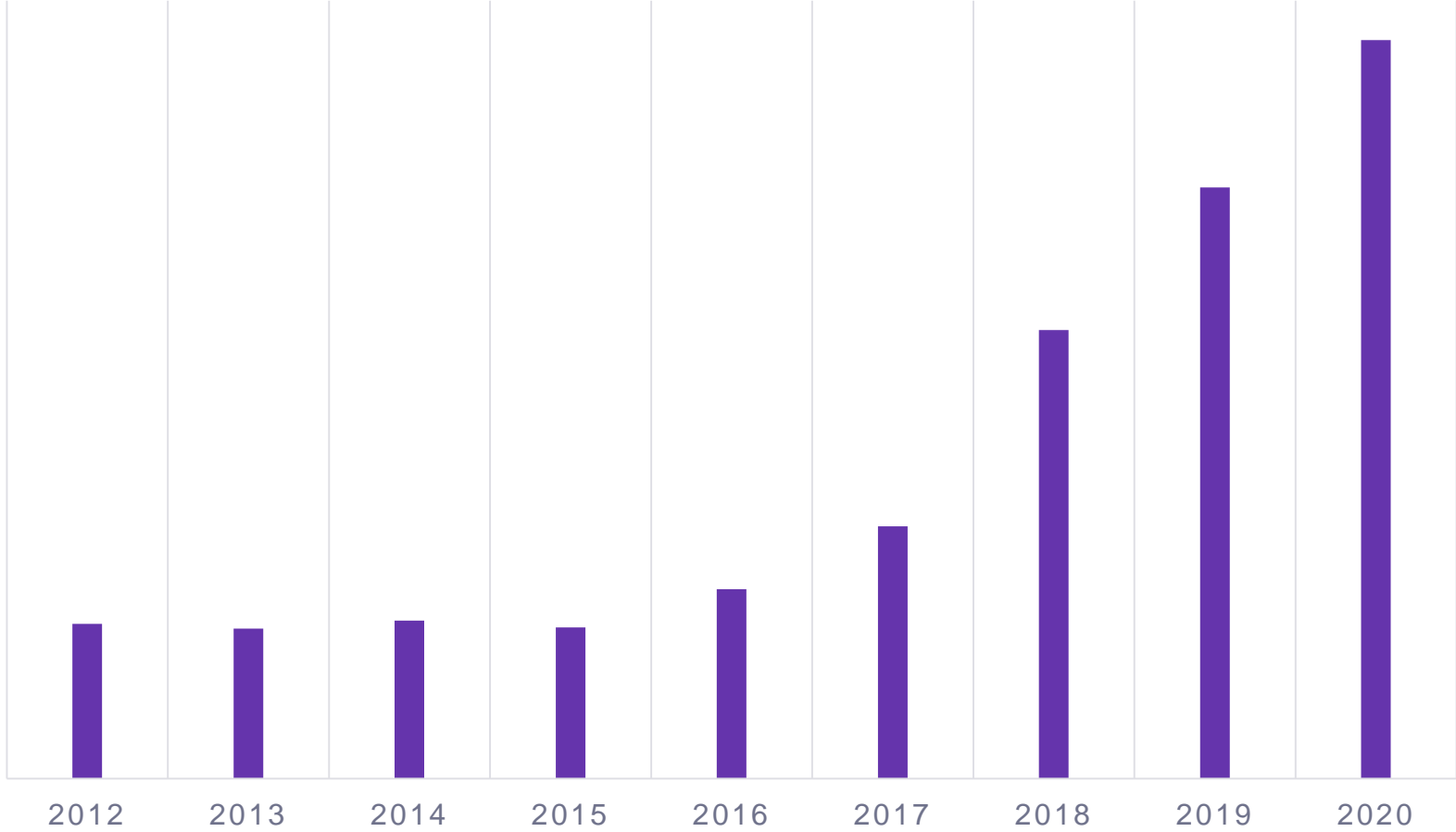
Founded in
1988

Protecting
435m+
users

Billings
\$911m
in 2019



AVAST CONSUMER ONLINE BUSINESS IN JAPAN



4x
growth
since 2016

One of our
fastest
growing
countries



What did we do?

The *Go Local* Approach

1 Content

2 Campaigns

3 Pricing

4 Payments



1 Content



家庭用 ▾ ビジネス用 ▾ サポート

企業情報 ▾ ショップ アカウント

PC 用無料ダウンロード

無料アンチウイルスによる 永久的な保護

デジタル ライフのための強力なセキュリティ - こんなに簡単
になりました。

PC 用無料ダウンロード

[PC 向け製品をすべて表示](#)

[製品を比較](#)



モバイル向け製品



ビジネス向け製品

2 Campaigns



🌸 明けましておめでとうございます 🌸

アバストは、2017年3月の日本法人設立以降、日本のユーザー様のご要望にお応えできるよう、集中的な改善（日本語技術サポート窓口開設等）を重ねてきました。今年も製品・サービスの更なる向上に向け、取り組んでいきます。



有料版プレミアム製品を無料で利用できる、お客様特典を受け取っていませんか？
— ちょっとしたお願いのお返しとして

[お客様特典をチェック](#)

3 Pricing

PC (Windows) ▼

PC 1 台



5,480^円 / 年

今すぐ購入

[30 日間の無料体験](#)
(クレジットカード不要)

デバイス 10 台



7,480^円 / 年

今すぐ購入

PC、Mac、Android、iPhone/iPad で利用可能

4 Payments

✓ 注文 — ✓ 請求詳細情報 — ③ 支払詳細情報 — ④ 確認 — 完了

セキュアチェックアウト

クレジットカード



クレジットカード番号:
(半角)

有効期限: MM/YY (月/年)

カードセキュリティコード:

PayPal **PayPal**

コンビニ決済*       

Pay-easy (ペイジー)* 

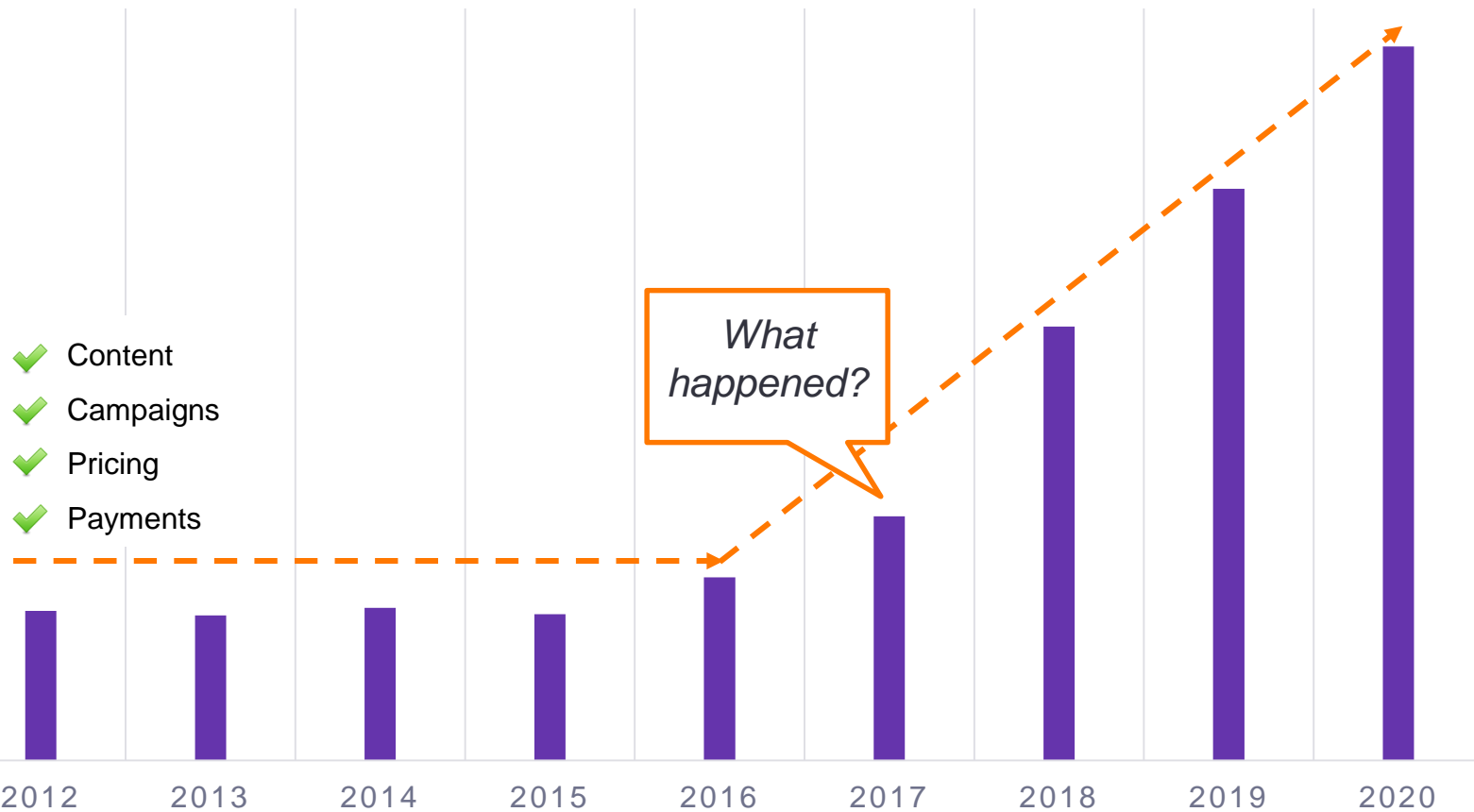
*Konbini
Payment*

戻る

次へ

But that wasn't the key.

AVAST CONSUMER ONLINE BUSINESS IN JAPAN



Avast otevřel novou pobočku v Japonsku

26. července 2017

Avast otevřel novou pobočku v Japonsku

Globální lídr v oblasti zabezpečení digitálních zařízení chce růst v zemi s třetí největší světovou ekonomikou

Praha, 26. července, 2017 – Avast dnes oznámil otevření nové pobočky v japonském Tokiu. Společnost chce přinést uživatelům na japonském trhu výhody nejpokročilejší sítě pro detekci hrozeb, kterou již využívá více než 440 miliónů lidí na celém světě, a také více přizpůsobit svůj obchodní model požadavkům místního trhu.

Couple of insights.

1 Web/app design

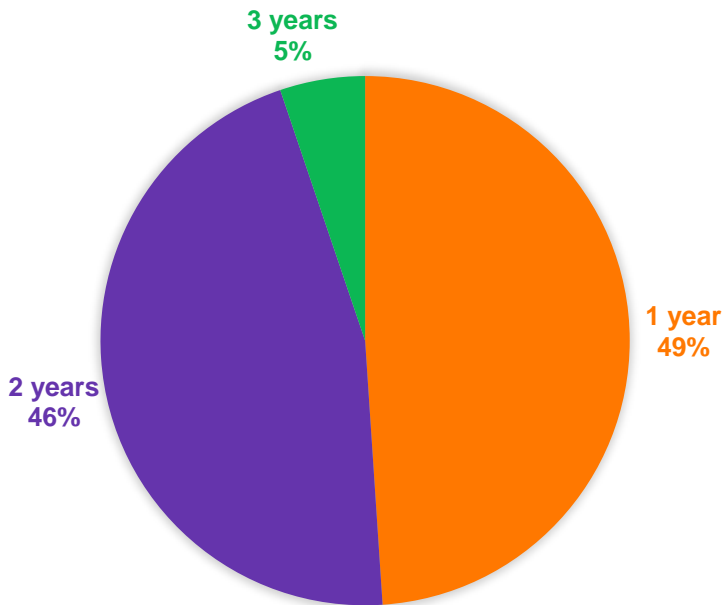
The screenshot shows the Yahoo! Japan homepage. At the top, there are navigation icons for Travel, Y! (ヤフオク), Shopping, Premium, Card, and Mail. The main header features the Yahoo! JAPAN logo and a search bar. Below the search bar, there are links for 'Web', 'Image', 'Video', 'Knowledge Bag', 'Map', 'Real-time', 'Search', and 'List'. A news section on the left lists various categories like Shopping, PayPay, Y! Auction, etc. The main content area displays a news article about COVID-19 with a photo of people holding hands. Below the article, there are login options for Email, Point Confirmation, and PayPay High Confirmation. The bottom section shows the date (2020年2月27日), weather forecast for today and tomorrow, and a notice about article retrieval.

The screenshot shows the LINE mobile app interface. On the left, a chat screen is labeled 'Before...' and shows a conversation with a contact named 'あやか'. On the right, the home screen is labeled 'After...' and shows the main menu with various service icons. A red arrow points from the chat screen to the home screen, indicating a transition. The bottom navigation bar is visible on both screens.

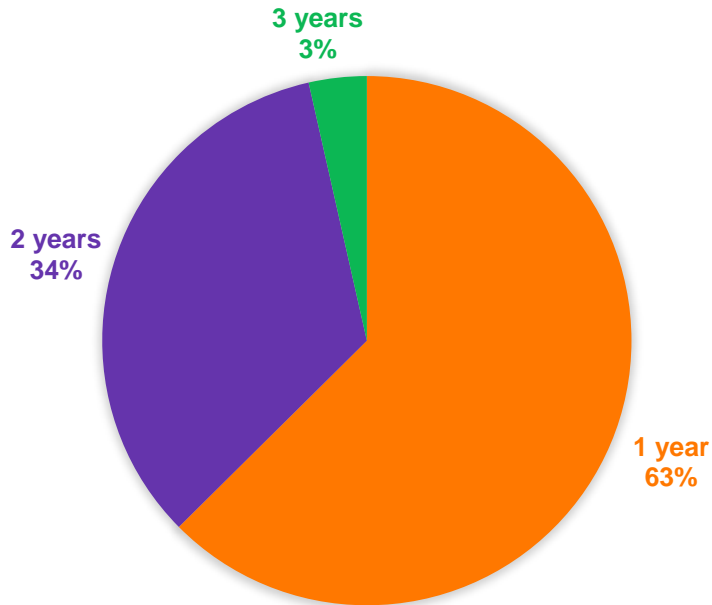
Source: <https://www.itmedia.co.jp/news/articles/1905/10/news073.html>

2 Long term orientation

SUBSCRIPTIONS IN JAPAN



SUBSCRIPTIONS IN REST OF WORLD

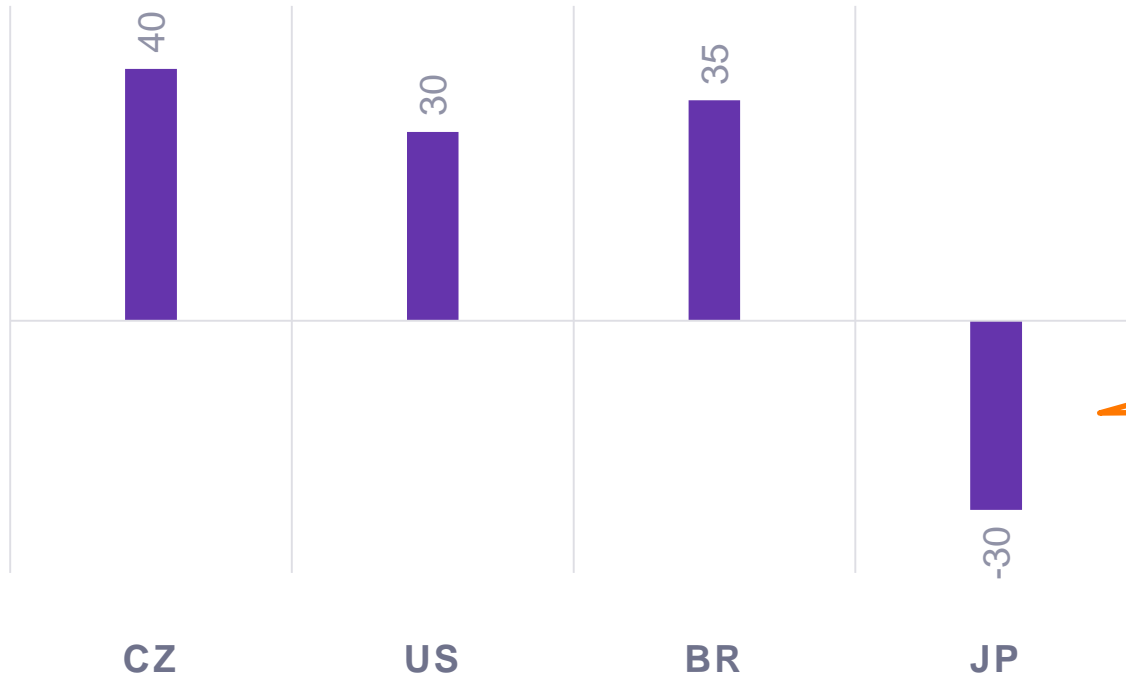


In Japan
51%
customers
buy 2/3-year

In RoW
37%
customers
buy 2/3-year

3 Net Promoter Score (NPS)

EXAMPLE OF NPS SCORES



Why it's always negative?

My recommendations.

How to succeed in Japan

- 1 Build a local team and/or work with natives
- 2 Every small detail is super important
- 3 Build trust (show local address, phone number)
- 4 Present a lot of (technical) content
- 5 Customers are very loyal and long term oriented



ありがとうございました