
1 / 3

のように□□しています。「テラピークが□のビジネスに□□してくれている□□を□□で□□する□□、□□がもう1□□□です。イーベイのリサーチなしに□□、□□□□、□□を□□するためには、□かが□□、□□を□やす□□があるからです。」

2013□□に、テラピークを□□する□□□□は、□□のイーベイプラットフォームで44□ドル□□を□□しました。□は、□□イーベイの1カ□□たりの□□□□が100□ドルを□えた□□□□のうち、31.5%がテラピークを□□しています。またテラピークの2013□データによると、テラピークを□□する□□□□は、□□□□760□□の□□□□に□□し、□□した□□□□は1□2000□□を□□□□しています。また、□□の□□□□に□□づいたイーベイでのシェアは6.2%です。

テラピークの□□□□□□と□□□□は、□□リーダーの□□を□□めています。□□は2013□に、デロイト・テクノロジーの□□ある「ファスト50」リストで43□にランクされ、SIIAソフトウェアのCODiE□を「□□ビッグデータソリューション」□□で□□し、PROFIT□の「□□□□□500□」で150□となりました。2004□にカナダで□□されたテラピークは、□□を2012□にシリコンバレーに□□しました。

ノース□□□□□□□□CEO□は、□のように□□べています。「イーベイは1997□に、□たちが□□るところの□□を□□しました。イーベイは□□を□□□□し、□□であれ□□□□であれ、□□を□□□□している□なら□□□□に□□もがオンラインで□□できるようにしたのです。□たちの□□は、ビッグデータが□□つ□をオンライン□□□□□□に□□えることです。Eコマース、つまりイーベイ、アマゾン、ヤフー・ジャパンなどのマーケットプレイスの□□の□□きについて、その□□を□□く□□□□□□にしたいと□□えています。」

テラピークは、□□46□□□□□□の□□と□□で700□ドルを□えるオンライン□□□□□□を□□し、130□の□□□□□□が□□を□□し、□□□□を□□ばし、□□□□のロイヤルティーを□□み□□し、□□□□□□の□□□□に□□できる□□□□□□インテリジェンスを□□□□しています。テラピークの□□□□は□□5□□に440%□□□□しました。□□しい□□□□については、□□を□□□□ください。

テラピークのウェブサイトをご□□ください □ www.terapeak.com

フェイスブックでテラピークに「いいね□」を□□してください □ <https://www.facebook.com/Terapeak>

□ □ □ □ □ □ □ □ □

□□□□□の□□バージョンはオリジナル□□□です。□□□□□は、□□の□□を□る□□で□□されたものであり、□□□□を□ちません。□□□□□を□□としてご□□になる□には、□□□□□を□する□□のバージョンであるオリジナル□□□と□らし□わせて□くようお□い□します。

3 / 3