

NEC Marketing Segmentation × Salesforce Marketing Cloud 連携

AIを活用した顧客コミュニケーション改革を実現



お客様のニーズが多様化している中で、お客様一人ひとりの嗜好・ライフスタイルに合わせた商品の提案を最適なタイミングで行うことがマーケティング活動において非常に重要な要素になっています。

本ソリューションでは、AI(顧客プロフィール推定技術)を用いてお客様の購買履歴・サービス利用履歴からお客様の嗜好に合った商品・サービス群を時間・場所まで考慮して「見える化」します。

その結果とOne to Oneマーケティングを支援するSalesforce Marketing Cloudを組み合わせることで、お客様の潜在的な特徴を予測し、より深いコミュニケーションを実現することで売上UPに貢献します。

NEC Marketing Segmentation(顧客プロフィール推定) 連携による提供価値

このようなことでお悩みはありませんか？

- お客様の情報をうまく活用できていない
- お客様の潜在的な情報が知りたい
- データ分析に時間がかかっている
- 現状のマーケティング施策の幅を広げたい



■ 顧客の購買行動の背景や理由の把握（顧客プロフィール推定）

顧客を購買パターンや似た振る舞いでグルーピングすることで、顧客プロファイリングや購買理由の推定が可能になります。さらに時間や場所情報から顧客のペルソナ像を把握することにより、企業のマーケティング活動を効率的に行うことができます。

■ 顧客視点での分析による新たな価値の提供（セグメンテーション）

顧客の購買パターンから嗜好や行動パターン、さらには顧客の背後にあるライフスタイルなどの潜在的な情報を視覚化します。顧客の潜在的なニーズを掘り起こし、一人ひとりに合った最適なレコメンドを自動的にできるようになります。

■ マーケティング活動への応用

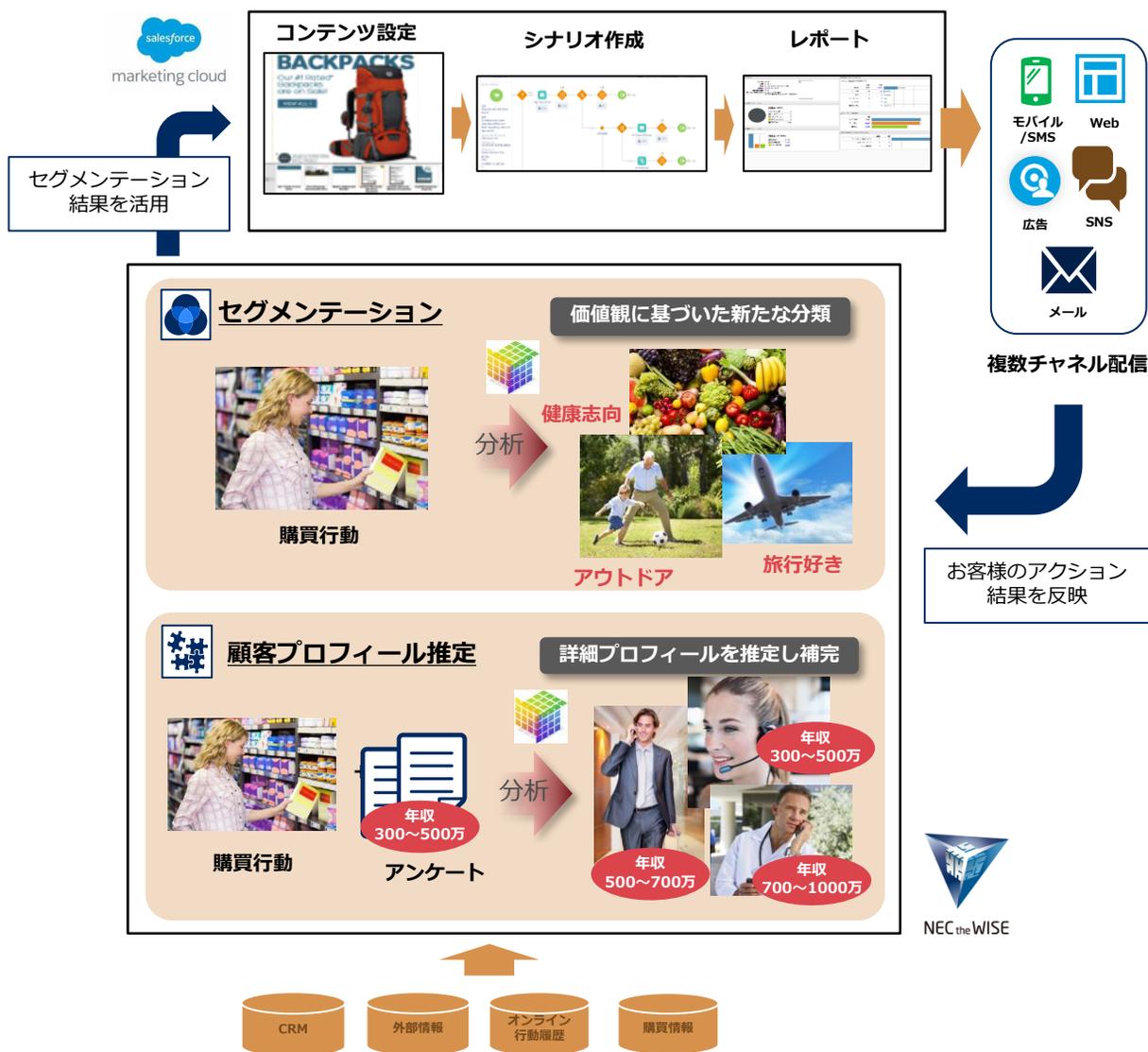
AIを活用することで、今まで以上に詳細に顧客の嗜好を見える化できるため、より顧客に寄り添ったマーケティング施策の検討が可能になります。また、顧客へのプロモーション活動だけではなく、品揃え、商品開発といった店舗や商品を切り口とした新たなマーケティング施策の立案にも生かすことができます。

ソリューション概要

■お客様の欲しいものを最適なタイミング・コミュニケーションでご提供

NECのAI技術群「NEC the WISE」を使った「NEC Marketing Segmentation (顧客プロフィール推定)」には、お客様の購買行動から潜在的な特徴を抽出する「セグメンテーション」機能と、購買行動と属性情報から手に入れにくい詳細なプロフィールを推定する「顧客プロフィール推定」機能があります。これらの機能によってセグメントされたデータをSalesforce Marketing Cloudに引き渡すことで、お客様の購買傾向・タイミングを考慮したきめ細かなレコメンドを自動的に行うことが可能になります。

さらに、Salesforce Marketing Cloudから配信したコンテンツに対するお客様の反応を「NEC Marketing Segmentation (顧客プロフィール推定)」に連携・再学習させることで、お客様の嗜好およびライフスタイルの変化に対応しながらお客様とのコミュニケーションが実現可能になります。



お問い合わせは、下記へ
NEC テクノロジーサービスソフトウェア統括部 Salesforce担当
 E-mail: sfdc@info.jp.nec.com

NECのSalesforceソリューションはこちらです。
<http://jpn.nec.com/soft/salesforce/>
 検索窓「NEC salesforce」



● NEC the WISEはNECの最先端AI技術群の名称です。
 ● Salesforce Marketing Cloudは、salesforce.com, inc.の商標です。
 ● 本製品の輸出（非居住者への役務提供等を含む）に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法令等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。
 ● 不明な場合、または輸出許可等申請手続きに当たり資料等が必要な場合には、お買い上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。
 ● 本紙に掲載された製品の色は、印刷の都合上、実際のものと多少異なることがあります。また、改良のため予告なく形状、仕様を変更することがあります。