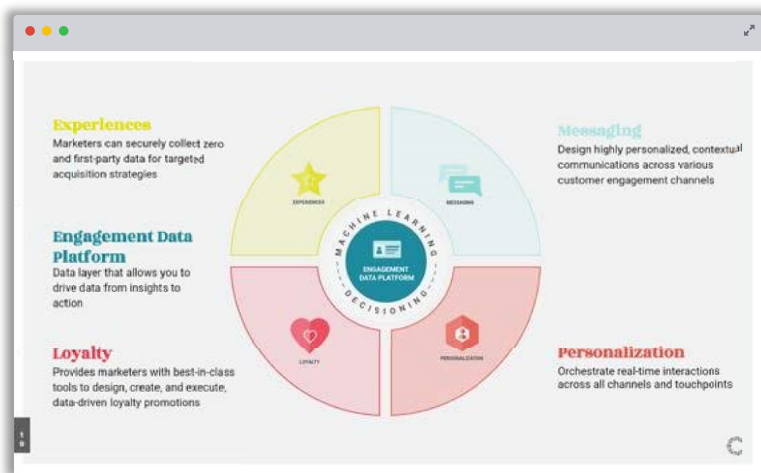


Customer Engagement Suite

すべての顧客のインタラクションを価値ある「瞬間」に

このデジタル時代で、消費者からの期待は変化し続けています。マーケターは、従来と異なる新しい方法でマーケティングを実行することが必要です。バリューエクステンジマーケティングは、ブランドからの獲得体験、チャネル全体の顧客エンゲージメントや気持ちのこもったロイヤルティを通じて顧客に価値を提供することを保証することで、ブランドがライフサイクル全体にわたって顧客とのエンゲージメントを促進する方法です。

Cheetah Digital Customer Engagement Suiteを使用すると、マーケターは収益を上げ、持続的な顧客関係を構築し、顧客のライフサイクル全体にわたって独自のバリューエクステンジを実現できます。エンタープライズブランドは、今の消費者の変化する需要に合わせて拡張できるエンゲージメントデータプラットフォームに支えられた、パーソナライズされたエクスペリエンス、クロスチャネルメッセージング、およびロイヤルティ戦略を作成できます。



Cheetah Customer Engagement Suite

“

Cheetah Digitalから、さまざまなクロスチャネルおよびクロスブランドのイニシアチブに情報を提供していただき、時間をかけて継続的に拡張および改善できるシングルカスタマービュー機能をもたらしてくれました。

— Michael Stutts,
EVP, Chief Customer Officer, Bloomin Brands

ソリューション

Cheetah Engagement Data Platform

Customer Engagement Suiteの基盤プラットフォームとして、Cheetah Engagement Data Platform (EDP) は、バッチデータとストリーミングデータを収集および統合し、顧客プロファイルの継続的な更新、新しいインサイトと予測の生成、下流のキャンペーンとプログラムに情報を提供し、次の最善のエクスペリエンスを提供することでそれらの関連性とバリューを高めます。

Cheetah Experiences

Cheetah Experiencesは、ブランドが顧客データを取得して継続的なバリューエクステンションを開始するためのインタラクティブで魅力的な方法を作成できるようにする、市場で唯一のソリューションです。85を超えるエクスペリエンスのライブラリから選択できるため、技術者以外のマーケターでも、オプトイン、PIIデータ、好みのインサイト、購入意向を迅速かつ大規模に収集する魅力的でインタラクティブなエクスペリエンスを作成できます。

Cheetah Messaging

大量のクロスチャネルキャンペーン用に設計されたCheetah Messagingは、Cheetah Customer Engagement Suiteのエンゲージメントレイヤーです。マーケターは、メール、SMS、PUSHモバイルウォレット、ダイレクトメール、ソーシャルなど、さまざまな顧客エンゲージメントチャンネルにわたって高度にパーソナライズされたコンテキストコミュニケーションを提供できます。

Cheetah Loyalty

Cheetah Loyaltyは、テクノロジーとサービスを含む包括的なエンドツーエンドのロイヤルティソリューションを提供します。ロイヤルティに対する当社のベストオブブリードアプローチは、トランザクションを超えた、お客様のエクスペリエンスの変革、お客様が本当に望むロイヤルティプログラムの提供、そして訪問頻度と消費額の増加可能で、違和感なく没入できるインタラクションを可能にします。

Cheetah Personalization

Cheetah Personalizationは、リアルタイムのパーソナライズ、ジャーニーデザイナー、インテリジェントオファーという、ゲームチェンジャーの3つの機能を組み合わせることで、ターゲットを絞ったコンテキストエクスペリエンスを拡張します。マーケターは、機械学習と自動化されたジャーニーの力を活用して、顧客と1対1でつながることができます。

ビジネス上のメリット

収益の増加

より効率的で効果的なクロスチャネルキャンペーンを提供し、カスタマーエクスペリエンスをパーソナライズします。Cheetah Digitalは、お客様が膨大な量のオーディエンスインサイトを収益に変化させることを支援します。あるお客様は、500万ドル以上を単一のクロスチャネルキャンペーンに変換することができました。

永続的な顧客関係を構築する

継続的な関係を確実にするには、顧客との関連性のあるプリファレンスに一致するオファー、割引、およびバリューベースのインセンティブを含めることで、顧客ロイヤルティを高めます。顧客事例(THUN様)：新しいロイヤルティプログラムを開始した後、最初の5か月で会員数が231%増加し、具体的な業績を達成しました。

意味あるバリューエクステンションの提供

顧客が必要とするものを正確に提供し、顧客のライフバリューを推進する関連性、適時性、およびパーソナライズを提供することにより、顧客との信頼を構築します。Cheetah Customer Engagement Suiteは、結果に大きな影響を与える可能性があります。Cheetahとのコラボレーション初年度に、あるお客様は訪問数を4倍以上増やし、顧客1人あたり20ドル消費額を増加させ、当初の目標を上回ることができました。