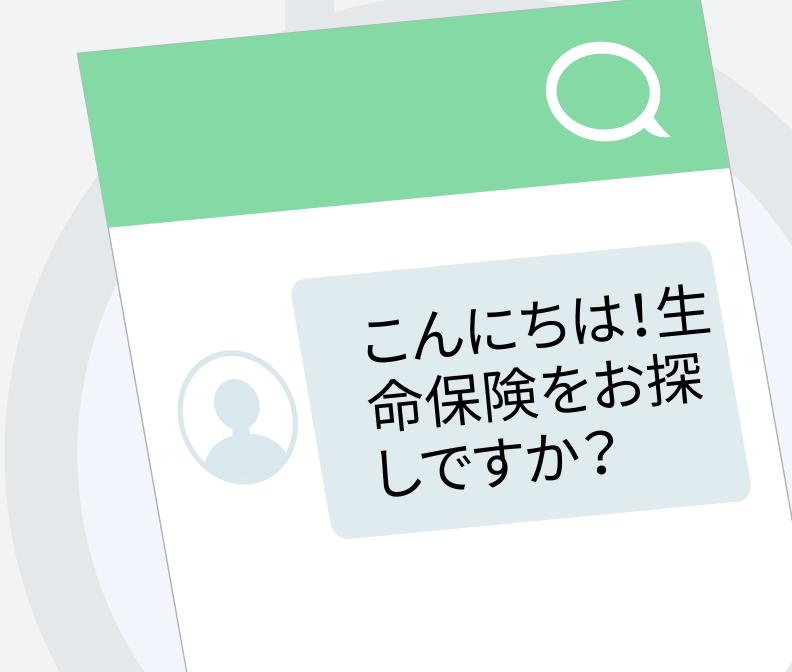
テラデータとCelebrusによるデジタルID管理でカスタマージャーニーのギャップを埋める



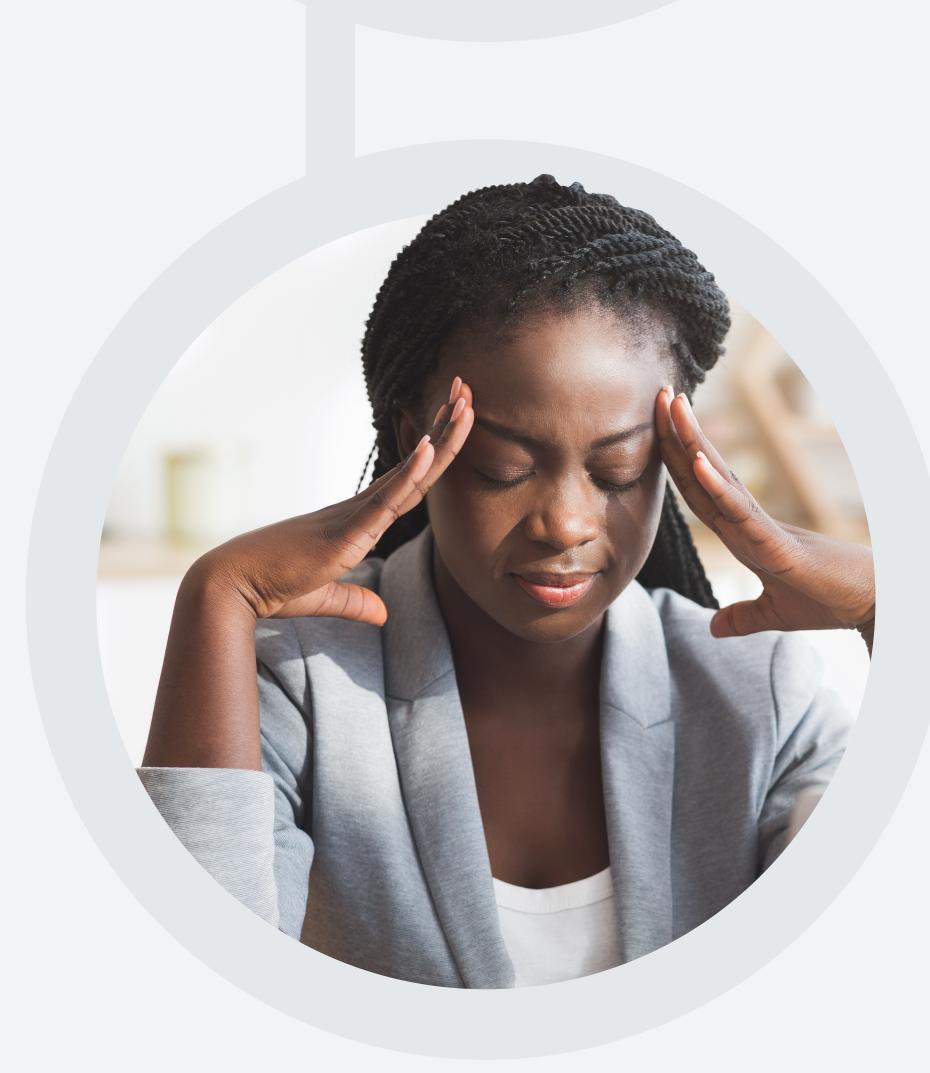
ジェーンは新しい自動車保険が必要です。



検索ツールは彼女を間違った 答えに導きます。チャットボットは彼女を苛立たせます。

消費者の90%は、不満があると、競合他 社と関わります。(Avionos)

つまり、数千万ドルの収益が失われます。



後日、ジェーンが戻ってきます。彼女の検索が記憶 されていません。

ジェーンはあきらめます。

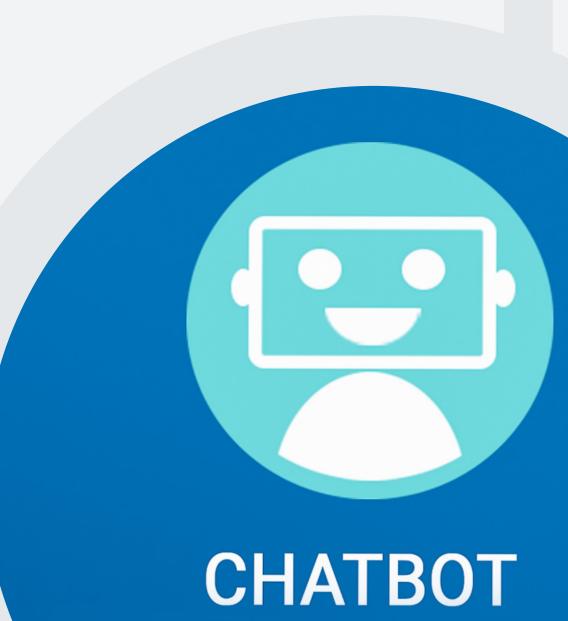
ジェーンは、Teradata Vantage
™とCelebrusテクノロジーを使用
している別の保険会社のウェブサイトを訪問しました。

ファーストパーティのCookieはデータを収集します。データがキャプチャされ、整理されます。アクションを予測し、解決策を提示します。

顧客の64%は、CXが優れている企業からの新しいサービスや製品をすぐに試します。
(Qualtrics)

また顧客が戻ってきたときも保存され、利用されます。

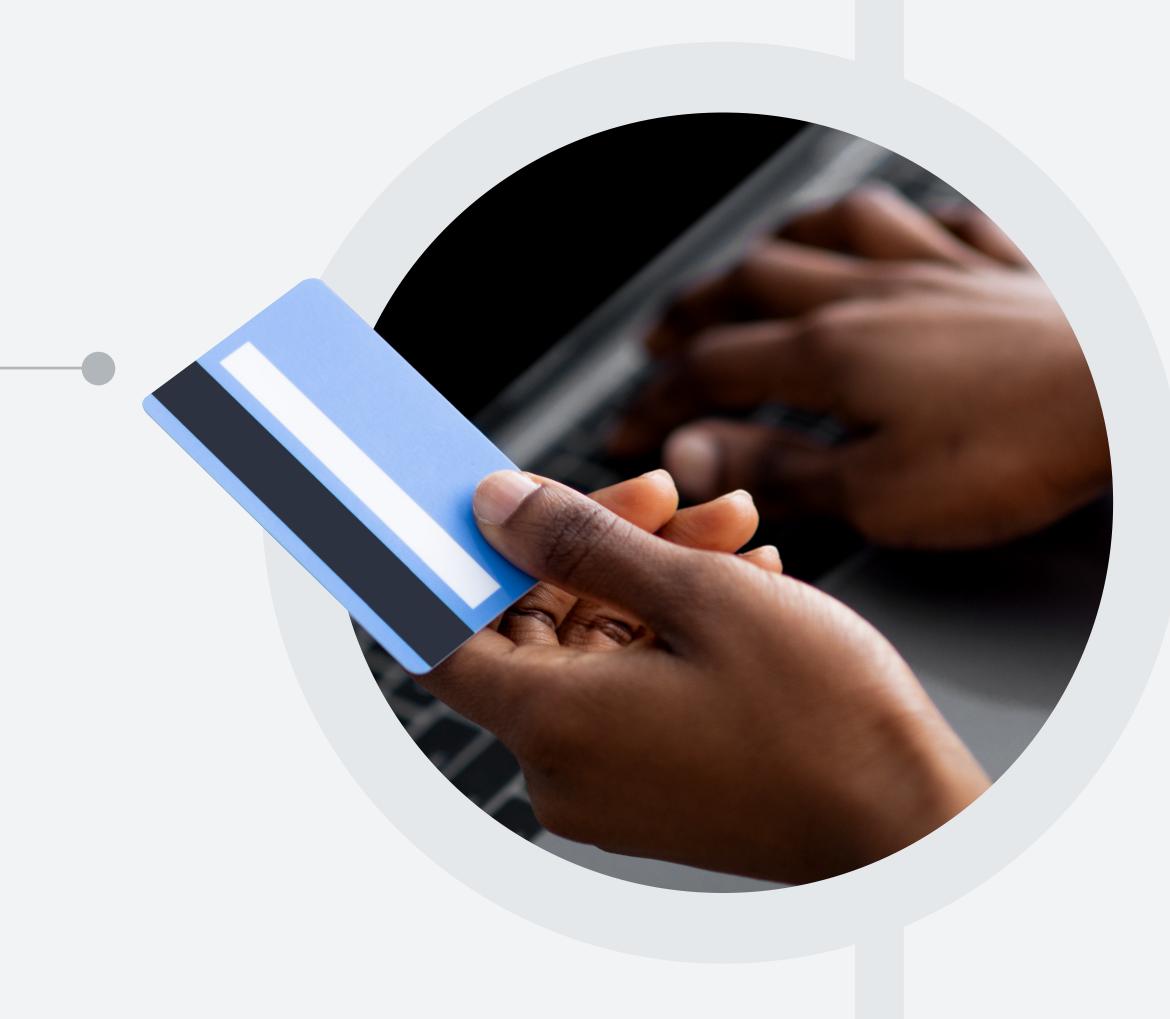
顧客に関する情報は、現在も、



こんにちは、自動

車保険をお探しですか?

こんにちは



その日遅く、担当者からジェーンに電話がかかってきます。ファーストパーティデータおよび分析により、彼らはジェーンが以前に見たものを正確に知っており、彼女のニーズを先取りしています。

づいて購入を決定しました(Salesforce)



します。 CXが良くない企業を信頼

彼女はプランを購入

している顧客は15%であるのに対し、顧客の90%は、 CXが優れている企業を信頼していると述べています (Qualtrics) 感情はCXに影響を与え、 高品質のCXは顧客ロイヤ

リティを維持します。



CEEDIUS CUSTOMER DATA PLATFORM

teradata.

優れたCXに到達するために必要なデジタルアイデンティティ管理を提供するのは、CelebrusとTeradata Vantageだけです。

テラデータと Celebrusで、顧客満 足度スコアが過去最 高に

teradata.