

获取全新洞察力并提升 消费者参与度

*利用消费者数据，推动实现预期的业务成效，
并增加营销投资回报*



主要特点

- 跨多个渠道制作个性化、适时且密切相关的营销资讯
- 通过集成的消费者数据和分析中心部署加快实现价值
- 增强一对一消费者参与度和品牌关注度
- 在整个公司内促进更好地利用数据和直观分析功能

如今的数字技术（包括移动和社交技术）改变了消费品品牌的竞争格局。要想增加市场份额并保持竞争优势，这些公司需要以全新的方法来了解消费和购物偏好的推动因素。

传统渠道模式会使企业在以下方面困难重重：了解消费者；策划紧密相关的个性化传播方案和产品/服务；有效地衡量营销投资回报。要想充分利用丰富的现有消费者数据，消费品公司需要实施以下举措：

- 汇总并整合各种内外部来源的数据
- 降低高昂成本，并减少对第三方数据和营销服务提供商的依赖
- 确保数据适时、完整、可靠
- 制定具有成本效益的有效方法来捕获和分析实时数据
- 促进轻松访问从多种来源汇总的消费者上下文数据，进行广泛分析

获得精准营销分析功能

IBM® Consumer Insights and Engagement for Consumer Products 提供了关于数据集成、数据管理、分析和营销功能的核心套件，能够帮助贵公司最大限度地挖掘消费者信息的价值。借助该产品，您能够以具有成本效益的方式快速分析丰富的现有消费者数据。通过深入了解消费者的购物途径，营销和销售团队可以策划个性化的精准传播方案，从而提高营销投资回报，增强品牌参与度，并提升消费者忠诚度和拥护度。



该解决方案集成了整套 IBM 信息管理和分析产品，包括 IBM Predictive Customer Intelligence (IBM PCI)，将多种功能组成了单个可订购的软件包。另外，它还采用了 Aginity Analytics Management Platform (Aginity Amp) 和 Aginity Customer Intelligence Appliance (Aginity CIA)，堪称一款专用于管理和分析消费者数据的解决方案。

打造有针对性的个性化营销方案

数字营销渠道日益普及，为消费品公司带来了巨大商机，使他们可以更好地利用消费者数据的力量。IBM Consumer Insights and Engagement for Consumer Products 能够通过集成数据，对市场进行微分，并执行实时分析，帮助您抓住这些商机。您可以适时地创建有针对性的资讯，帮助您提高消费者参与度，增加交易量，并增强品牌宣传效果。

了解更多信息

如要安排演示 IBM Consumer Insights and Engagement for Consumer Products，请联系 IBM 代表或 IBM 业务合作伙伴。如欲了解关于 IBM 消费品解决方案的更多信息，请访问：

ibm.com/analytics/us/en/industry/consumer-products

此外，IBM 全球融资部可帮助您以最具成本效益的战略方式购买贵企业需要的软件功能。我们将与有信誉的客户合作，共同定制能够适应业务和发展目标、帮助实现有效的现金管理、降低总体拥有成本的融资解决方案。借助 IBM 全球融资部，为您的重要 IT 投资提供资金支持，并推动企业向前发展。如欲了解更多信息，请访问：

ibm.com/financing



© IBM 公司版权所有 2015

IBM Analytics
Route 100
Somers, NY 10589

美国印制
2015 年 5 月

IBM、IBM 徽标和 ibm.com 是国际商业机器公司在全球许多司法辖区的注册商标。其他产品和服务名称可能是 IBM 或其他公司的商标。当前的 IBM 商标列表请见网站的“版权和商标信息”版块：

ibm.com/legal/copytrade.shtml

本文档包含截至发布之日的最新信息，IBM 可能随时更改。并非所有产品或服务在 IBM 开展业务的所有国家/地区均有提供。

使用 IBM 产品和程序评估和确认任何其他产品或程序的运行是用户的责任。本文所载信息按“原样”提供，不做任何明示或暗示的担保，包括对适销性、特定目的的适用性的任何担保，以及针对非侵权的任何担保或条件。IBM 根据产品交付协议中规定的条款和条件为产品提供担保。



请回收再利用