



顧客主導の 体験構築

顧客データからの機械学習とその知識を活用して、顧客ニーズに対応するカスタマイズされた体験を提供します。



ロイヤリティを愛に変える

障害を克服し、顧客の購買行動に応じた体験を提供することで、来店頻度を上げ売上を促進できます。



販売サイクルの短縮

リアルタイムで正確な予測とニーズに対応できるインテリジェント・システムで顧客を迅速に変えていきます。



信頼の構築

顧客から学んだ洞察を活用し、適切な提案から価値を顧客に提示することができます。



顧客からエバンジェリストを創造

AIの洞察を活用したサービスを提供することで、顧客が自社ネットワークでこのサービスを広めてくれます。



顧客と人間的な関係構築

顧客が誰であるのか、明日何を必要としているのかを洞察し、顧客体験をパーソナライズすることができます。

Watson Marketingで顧客第一を考える →