

[2017年4月3日にテラデータ・コーポレーションより発表されたプレスリリースの抄訳です]

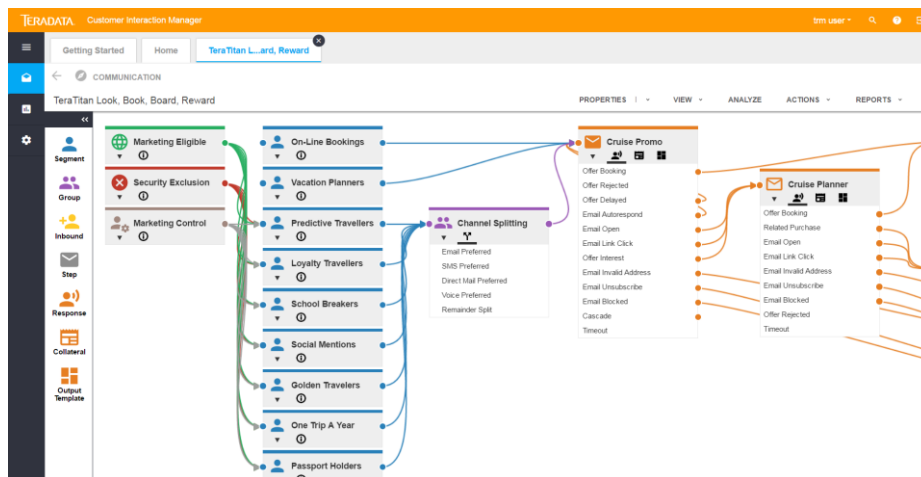
2017年5月23日  
日本テラデータ株式会社

**「Teradata Customer Journey Solution」、カスタマー・エクスペリエンスの可視化、効果検証、コンテンツ最適化のための新機能追加**

テラデータ・コーポレーション (NYSE: TDC、以下テラデータ) は、「Teradata Customer Journey Solution」の機能強化を発表しました。これによりマーケティングにおける、アナリティクス、動的な可視化、機械学習、予測シミュレーションのより容易な実行が可能になりました。

企業の多くはカスタマージャーニーの把握に苦勞し、十分な対応ができていません。今回強化した機能は、テラデータのデータ統合、高度分析、マルチチャネル・インタラクション管理に関する専門知識を集結したものです。個々のエンドユーザーの把握を可能にし、ユーザーの反応率向上、解約率低下、顧客満足度の向上につながります。

エンドユーザーは、デジタル、モバイル、実店舗など、どのチャネルでも、より自分にふさわしい体験が提供されることを期待するようになってきています。Gartnerは「2018年までに、パーソナライズされたオンライン体験の提供に全面投資した企業は、そうでない企業に比べ、30%以上売上が上回る」と予測しています。一方、チャネルはかつてない速さで複雑化し続け、エンドユーザーは、より多くの方法で様々なデバイスを通して購買活動を行なっています。企業にとって、数百万人のエンドユーザーによる数十億もの行動パターンを把握し、事前に効果を検証し、コンテンツを最適化することは容易ではありません。テラデータは、高度なマルチジャンル・アナリティクス、リアルタイムのマルチチャネル・インタラクション管理を提供する、柔軟性に優れたスケーラブルなソリューションを提供します。



カスタマー・インタラクション管理

「Teradata Customer Journey Solution」は、個々のカスタマー・エクスペリエンスの全てのチャネルとタッチポイントを時系列でリアルタイムに把握し、最適化します。これによりマーケティング担当者は、カスタマージャーニー全体を俯瞰し、適切なアナリティクス・インサイトを得ることができます。また、組み込まれた自動化機能を利用することで、何千もの個別のマルチチャネル・キャンペーンを実行するのに、人員の拡充も必要ありません。

「Customer Journey Solution」の新機能は、マーケティング担当者のより迅速なビジネス成果、容易なソリューション展開し、ユーザー・エクスペリエンス向上を実現します。

- **統合された顧客経路分析：**

カスタマージャーニーに加え、顧客エンゲージメント構築の初期段階で有効な接点について理解を深めることができます。この機能を利用して、例えば解約リスクがあるエンドユーザーを特定し、個別オファーを出すことで、解約阻止に導くことができます。

- **コミュニケーション・ジャーニー可視化：**

マルチステップ型キャンペーンで実際の顧客経路を可視化することで、オファーに対する反応の決定要因を評価することができます。また、マーケティング・パフォーマンスを向上させるために、パラメータを最適化できます。

- **セルフラーニング・モデルの可視化：**

顧客属性（年齢、収入、ライフステージ、ライフイベントなど）と応答率の関係性を可視化します。オファーに対して最も反応率が高い顧客プロファイルを理解し、コミュニケーション・プラン策定に役立てることができます。マーケティング担当者は生成されたモデルを確認し、施策に確信を持てるため、利用が増えています。

- **リアルタイム・オファー・シミュレーション：**

新しいメッセージや既存キャンペーンの戦略がもたらすインパクトを予測することができます。ターゲット顧客数へのインパクト、最終的な反応率を把握することで、より効果的なキャンペーンを実施し、戦略を最適化することができます。

- **「Bring your own model score」：**

セルフラーニング・モデルに、サードパーティや社内で生成されたモデル・スコアを組み込むことができます。ターゲット顧客向けメッセージを最適化し、これまで得たノウハウを無駄なく活用できます。

テラデータは、業界をリードするテクノロジーに加え、上記の機能に関するコンサルティング・サービスを迅速に適正価格で提供し、顧客企業のビジネス価値を最大化します。テラデータには、様々な業界を代表する企業でエグゼクティブ経験を有する、先進的なアナリティクスやマーケティングのプロフェッショナルが在籍しています。テクノロジーにとらわれることなく、常にビジネスの可能性に注目し、企業のニーズ、データ、そしてツールに応じて最適なソリューションを提供します。

「Teradata Customer Journey Solution」は、全世界で提供を開始しています。新機能は、2017年第2四半期から順次提供し、2017年6月までには全ての機能を提供する予定です。

関連リンク（英語）：

- [Teradata Customer Journey solution](#)
- [テラデータ、「Teradata Customer Journey Analytic Solution」を発表](#)（日本語）
- [Teradata Aster Analytics](#)
- [Business Analytics Solutions](#)
- [Teradata RACE Service with Business Value Frameworks](#)
- [ブログ：Trying data analytics solutions before buying](#)

以上

本プレスリリースの原文は [Teradata News Room](#) をご参照ください。

###

◆ テラデータについて

テラデータは、顧客企業のビジネス成果を最大化する支援を行っています。ビジネス・アナリティクス・ソリューション、アーキテクチャ・コンサルティング、および業界をリードするビッグデータとアナリティクスのテクノロジーのポートフォリオが、顧客企業のビジネスの可能性を引き出します。

<http://www.teradata.com/>

\* Teradata は、米国テラデータ・コーポレーションの米国およびその他各国における商標または登録商標です。