

個人化行銷自動化

— 鞏固忠誠、增加回購

林哲斌

資深數位工作者

ben.lin@infopowercorp.com

正確的
時間、對象、通路、產品



瞭解客戶
大數據分析
精準行銷

現行系統下的挑戰

- 既有客戶資料的屬性皆屬固定、過去已發生、計量的，欠缺將來性和定性的屬性
- CRM系統無法支撐行銷作業
- 客戶分群需耗時貼標、多部門開會，統發訊息易遭反感
- 行銷工具多為孤島式，個人化數位行銷整合成本高



需求

- 靈活定義、增加客戶屬性
- 快速彈性分群，精準訴求目標客群
- 自主區間查詢
- 整合、分析客戶相關數據
- 行銷工具整合，創造個人化行銷數據整合價值

行銷自動化趨勢

1. 按行銷漏斗階段實施個人化

- 頂部： 品牌知名度內容
- 中間： 解決方案或服務
- 底部： 賣點、案例研究、推薦

2. 全渠道行銷體驗

- 透過多個渠道與企業互動，創造無縫客戶旅程
- 全渠道體驗就是提供消費者想要的東西與方式

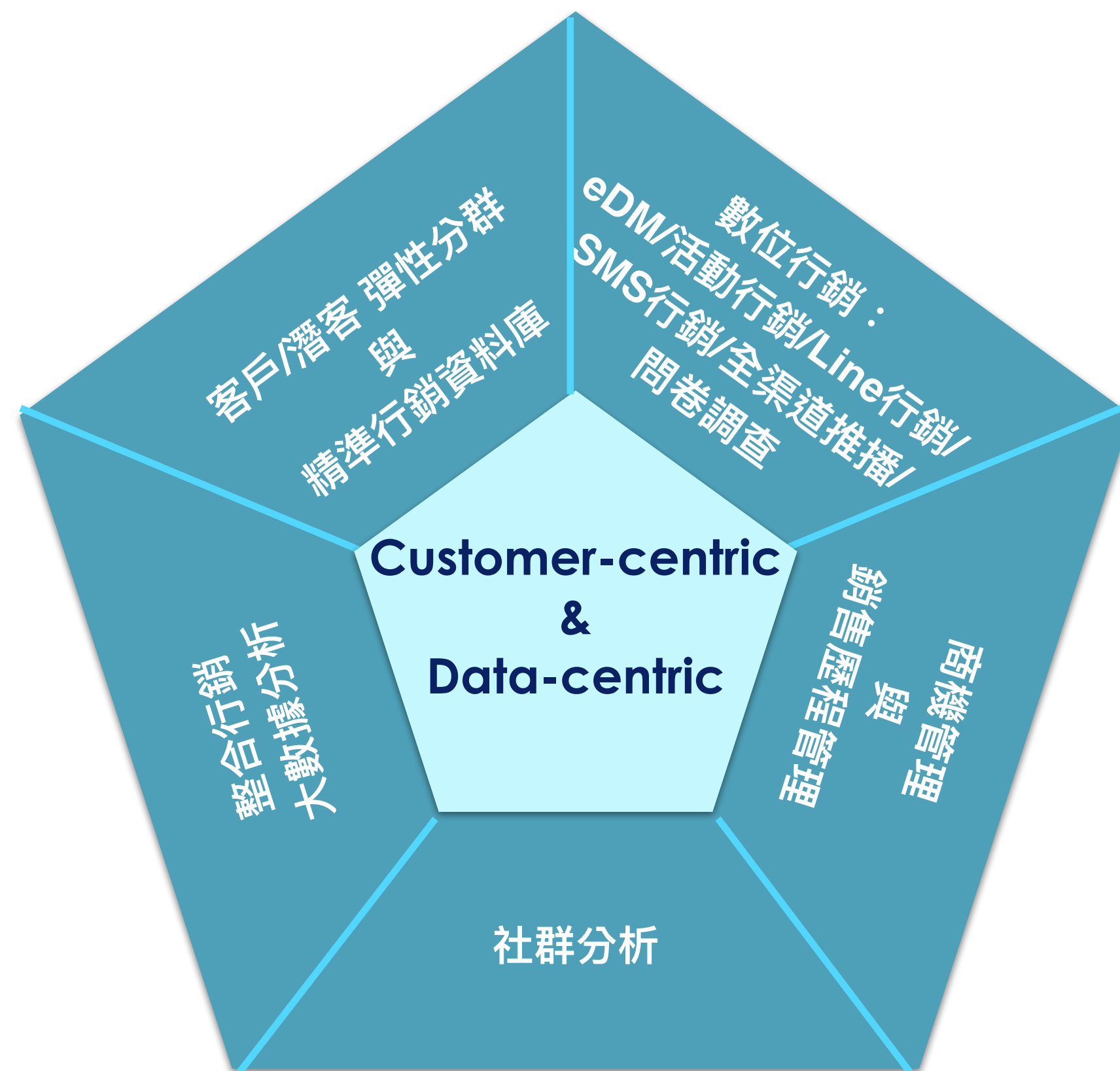
3. 生命週期行銷

- 在客戶購買旅程中吸引、轉換和留住客戶的策略
- 真正瞭解其目標受眾，並致力於長期增長客戶價值
- 客戶生命週期的各個階段是意識、參與、評估、購買、支持和忠誠度

優質的行銷策略應該考慮到每個階段的客戶體驗，而不僅是最後購買決定。

個人化行銷自動化平台 — PENTAmarketing 五略精準行銷平台

以**客戶屬性數據**與大數據分析為核心而設計的整合性精準行銷平台，便利行銷與業務人員以正確的產品，運用正確行銷活動，透過正確的管道，精準訴求正確的客戶。



快、活的使用者體驗

獨特性

- 完全整合、高度自動化
- 合乎使用者行為
- 易學、易用、易維護
- 跨平台自適應支援
- 適足性購用、一站購足
- 彈性、可擴充性架構
- 快速實施、立竿見影
- 支援各種雲端服務與 on-premises

Demo

PENTAmarketing 五略精準行銷平台的肯定



[< Previous](#)

[Next >](#)

28-11-2018

資訊月百大創新產品頒獎
PENTAmarketing五略行銷服務2.0榮獲「創新金質獎」最高殊榮

**根據 Forbes 的研究，近 73% 的消費者表示，
良好的客戶體驗是影響其品牌忠誠度的關鍵。**

鞏固忠誠、增加回購