

理想顧客の創造

ORACLE[®]
MARKETING
CLOUD

パーソナライズする事で、顧客との関係を深め、ファンを作り、収益を増加させよう



ORACLE[®]

Oracle Marketing Cloud

CMOが直面する深刻な課題とは:75%のCMOは、マーケティングがよりROIを重視したもので、努力に応じた収益をもたらすものにしたいと思うと同時に、デジタル時代に対応するように革新的であることも求められています。しかし、最新のマーケティング技術に対する試みには、手ごわい困難が目の前に立ち塞がっています。

現代のCMOが顧客との関係を維持構築する4つの方法

1. クロスチャネル・マーケティング

ウェブ、ソーシャル、モバイル、メール、またはあらゆるデジタルチャネル上で定期的にパーソナライズされたエクスペリエンスやメッセージ、プロモーションを実行する。そして、予算を持ち、ロイヤリティのある、ブランドを支持してくれるような、理想的な顧客を獲得することが大切です。

2. コンテンツ・マーケティング

各ステージにおける顧客行動にあった魅力的なコンテンツを揃え、カスタマーライフサイクル全体を通じたマーケティングコンテンツを企画、実行、配信する。エンゲージメントを増加し、コンバージョンの加速化を行い、そして顧客との関係をより深くすることです。

3. ソーシャル・マーケティング

ソーシャルネットワーク上での顧客との数多くの繋がりや対話を通して、顧客の声に耳を傾け、分析し、個人的につながりを持つ。アドボケーターがメッセージを拡散し、ブランドをプロモーションできるようなプラットフォームを提供しましょう。

4. データ・マネジメント

プログラムやエクスペリエンスをパーソナライズするために、広い視野で各顧客のデータを集め、強化し、分析する。ペルソナを設定し、顧客行動を予測するため、一元化された顧客データを作成することが重要です。

エンタープライズ向けB2B、B2Cのための、クロスチャネル・マーケティング、コンテンツ・マーケティング、ソーシャル・マーケティング、データ管理が統合された最新のマーケティングのプラットフォームを提供できるのはオラクルだけです。全ては理想的な顧客を増やすことを目指して設計されています。

なぜオラクルなのか？

ビックデータからの大きな価値:オラクルは様々なマーケティングチャネルを介して顧客データを組織的に集め、統合し、強化することのできる唯一のマーケティング・テクノロジー・プロバイダーです。一元管理された情報で、収益向上を見込めるパーソナライズされたエクスペリエンスを提供することにより、理想的な顧客の維持が可能になります。

個々に合ったコンテンツ配信:カスタマージャーニーのすべての段階において、関連性の高いコンテンツを企画、配信することにより、複数の購入チャネルを活発にし、コンバージョン率の改善やロイヤリティの向上、アドボカシーを促進することが可能になります。

オープンプラットフォーム上でマーケティングリソースを一元管理:クラウドのマーケティング・テクノロジーは様々な形やサイズで提供されています。オラクルのオープンプラットフォームでは、現在ご利用のデータソース、テクノロジー、プロセスを連携し、カスタマーエクスペリエンスを管理することができます。

今こそ、ターゲティングから分析に至るまで、ひとつのマーケティングクラウドでマーケティング・テクノロジーを連携させる時です。

最新のマーケティングへのジャーニーをいまずぐ始めましょう。詳しくはこちらへどうぞ

oracle.com/marketingcloud