

# Aegon Life เพิ่มคอนเวอร์ชันบนเว็บไซต์ ด้วย แพลตฟอร์มข้อมูลลูกค้าของ Lemnisk



Aegon Life Insurance ผู้บุกเบิกวงการประกันภัยดิจิทัลในอินเดีย เปลี่ยนผู้เข้าชมเว็บไซต์ให้กลายเป็นลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น หลังใช้แพลตฟอร์มข้อมูลลูกค้า Customer Data Platform (CDP) ของ Lemnisk

“เราเลือกแพลตฟอร์ม CDP ของ Lemnisk ที่มี AI เป็นขุมพลัง เพื่อเพิ่มอัตราคอนเวอร์ชันบนช่องทางดิจิทัลให้กับกลุ่มผลิตภัณฑ์ประกันภัยของเรา โดย Ramanujan ซึ่งเป็นอัลกอริทึมที่ทันสมัยของ Lemnisk สามารถชี้ช่องทางการตลาดที่ลูกค้าแต่ละรายชอบใช้ จากนั้นจึงนำเสนอคอนเทนต์ที่เจาะจงเฉพาะตัวแบบ hyper-personalized ให้แก่ลูกค้ารายนั้น ๆ ผ่านช่องทางเหล่านี้ แนวทางดังกล่าวช่วยเพิ่มแนวโน้มการคลิก และนำไปสู่การเพิ่มอัตราคอนเวอร์ชันบนเว็บไซต์ได้ถึง 19%” Mandeep Singh รองประธาน ฝ่ายการตลาดและประสบการณ์ดิจิทัลของ Aegon Life Insurance กล่าว

ก่อนที่จะผนวกรวมแพลตฟอร์ม CDP จาก Lemnisk เข้ากับเทคโนโลยีสแต็กที่มีอยู่เดิมของ Aegon Life นั้น ข้อมูลลูกค้าของบริษัท อาทิ ข้อมูลการทำธุรกรรม ข้อมูล CRM ข้อมูลวิเคราะห์ผู้ใช้ และอีกมากมาย ถูกเก็บแยกกันในคลังข้อมูลที่แตกต่างกัน จึงทำให้เป็นเรื่องยากที่จะทำความเข้าใจลูกค้าได้อย่างถ่องแท้ และทำให้เป็นเรื่องยากเช่นกันที่จะพัฒนาโมเดลสำหรับเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

“โซลูชัน CDP ของ Lemnisk สามารถรวบรวมข้อมูลจากแหล่งที่มาที่ต่างกันได้อย่างราบรื่น และมอบมุมมองที่เป็นหนึ่งเดียวในการเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าประกันภัยแต่ละราย การใช้เครื่องมือ AI ขั้นสูงทำให้เราสามารถจัดการความชอบที่แตกต่างกันของลูกค้านับพันรายได้อย่างเป็นระเบียบ” Daksh Singh รองประธานฝ่ายการวิเคราะห์ของ Aegon Life Insurance กล่าว

“Aegon Life เป็นบริษัทแรก ๆ ในอินเดียที่ก้าวเข้าสู่วงการดิจิทัล โดยมีจุดสนใจหลักอยู่ที่ลูกค้า และนอกจากกลยุทธ์ดังกล่าวแล้ว ยังมีอีกหนึ่งวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนตั้งแต่วันแรกที่เราได้เข้าไปมีส่วนร่วม นั่นคือ มุมมองลูกค้าที่เป็นหนึ่งและการตลาดแบบ hyper-personalization เราจึงยินดีเป็นอย่างยิ่งกับผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น และตื่นเต้นที่จะได้

กระชับความร่วมมือกันอย่างแน่นแฟ้นยิ่งขึ้นในเส้นทางนี้” Subra Krishnan ซีอีโอของ Lemnisk กล่าว

เกี่ยวกับ Aegon Life Insurance Company

Aegon Life เป็นบริษัทประกันภัยดิจิทัลชั้นนำของอินเดีย เป็นผู้ให้บริการดิจิทัลยุคใหม่ และเป็นหนึ่งในบริษัทแรก ๆ ที่เปิดตัวแผนประกัน Online Term Plan ในอินเดีย ในฐานะที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการให้ความคุ้มครองออนไลน์ AEGON Life ได้สร้างทีมบริการขึ้นเพื่อมอบความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระดับสูงสุด

ด้วยวิสัยทัศน์ที่จะเป็นบริษัทประกันชีวิตยุคใหม่ที่ทุกคนไว้วางใจ บริษัทจึงดำเนินกลยุทธ์ Direct to Customer เพื่อสื่อสารโดยตรงกับลูกค้า เพื่อสร้างความชัดเจนและความโปร่งใสมากขึ้น

รับชมข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.aegonlife.com/>

เกี่ยวกับ Lemnisk

Lemnisk คือแพลตฟอร์มข้อมูลลูกค้า (Customer Data Platform: CDP) ที่มีความปลอดภัยและเป็นอัจฉริยะ สำหรับนักการตลาดในภาคธนาคาร ประกันภัย และบริการทางการเงิน นักการตลาดต่างเลือกใช้ Lemnisk เพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า (Engagement) รวมถึงเพิ่มอัตราการเปลี่ยนจากกลุ่มเป้าหมายให้กลายเป็นลูกค้า (Conversion) อย่างครอบคลุมทุกช่องทาง

ขีดความสามารถหลัก ได้แก่:

- Customer Data Platform ที่ดึงข้อมูลผู้ใช้จากแหล่งที่มาและช่องทางต่าง ๆ
- โมเดลข้อมูลและอัลกอริทึมที่สร้างสรรค์ขึ้นโดยเฉพาะเพื่อธนาคาร ธุรกิจประกันภัย และบริการทางการเงินอื่น ๆ
- การจัดการเส้นทางการใช้บริการของลูกค้า (Customer Journey) แต่ละรายอย่างเป็นระเบียบและเป็นอัจฉริยะ โดยพิจารณาจากช่องทางการตลาดที่ลูกค้าใช้ เพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า
- Hyper-Personalization ที่สร้างข้อความการตลาดแบบเรียลไทม์ ตลอดจนสร้างประสบการณ์สำหรับผู้ใช้แต่ละราย ครอบคลุมหลากหลายช่องทางการตลาด

Lemnisk ทำงานร่วมกับแบรนด์ระดับโลกหลายแบรนด์ อาทิ HDFC Bank, Axis Bank, Royal Sundaram, Max Bupa และ Emirates NBD Bank ทั้งนี้ Lemnisk มีสำนักงานอยู่ในบังกาลอร์ ดูไบ และสิงคโปร์ Lemnisk ได้รับความรับรองมาตรฐาน ISO 27001 และ ISO 27018 จาก BSI

ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ <http://www.lemnisk.co>

โลโก้: [https://mma.prnewswire.com/media/883152/Lemnisk\\_Logo.jpg](https://mma.prnewswire.com/media/883152/Lemnisk_Logo.jpg)

โลโก้: [https://mma.prnewswire.com/media/941471/Aegon\\_Life\\_Logo.jpg](https://mma.prnewswire.com/media/941471/Aegon_Life_Logo.jpg)