Amplitude เปิดตัว Engage เครื่องมือสร้างแคมเปญโฆษณาแบบเฉพาะบุคคลด้วยการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามพฤติกรรม

Amplitude แพลตฟอร์มรวบรวมข้อมูลผลิตภัณฑ์ เปิดตัว Amplitude Engage เพื่อช่วยให้ทีมงานสามารถเสริมศักยภาพให้กับแคมแปญโฆษณาแบบเล็งกลุ่มเป้าหมายด้วยข้อมูลเชิงลึกและกลุ่มลูกค้าที่ได้มาจากข้อมูลเชิงพฤติกรรมที่บริษัทจัดเก็บโดยตรง (first-party) โดย Amplitude Engage จะเชื่อมโยงกลุ่มตลาดลูกค้าที่อยู่ใน Amplitude กับแพลตฟอร์มส่งข้อความและทำการตลาดที่ติดตั้งมากับแอป อาทิ Braze, Intercom, Marketo และ Facebook อย่างต่อเนื่อง

เพื่อสร้างความสำเร็จจากช่องทางมากมายในยุคนี้ บริษัทต่าง ๆ ต้องส่งข้อความที่เหมาะสมไปยังบุคคลที่เหมาะสมในเวลาที่เหมาะสม การลงทุนในแพลตฟอร์มการตลาดจึงเป็นการสร้างระบบอัตโนมัติให้กับการจัดการและการจัดส่งข้อความ แต่แคมเปญส่วนใหญ่ยังขาดเนื้อหาพฤติกรรมของผู้ใช้ บริษัทต่าง ๆ จึงถูกสถานการณ์บังคับให้สันนิษฐานแบบกว้าง ๆ จากประวัติด้านประชากรศาสตร์ เพราะไม่สามารถสร้างการดำเนินงานจากพฤติกรรมทั้งหมดที่พวกเขาต้องการได้ โดยเฉพาะพฤติกรรมที่เกิดขึ้นบนแพลตฟอร์มของตนเอง (เว็บไซต์ แอป ศูนย์ช่วยเหลือ และอีกมากมาย)

แต่ด้วย Amplitude Engage บริษัทต่าง ๆ จะสามารถจัดการกับข้อมูลเชิงพฤติกรรมที่บริษัทจัดเก็บโดยตรงได้ด้วยการใช้พลังแห่งเครื่องมือวิเคราะห์และแบ่งกลุ่มตลาดที่ทันสมัยของ Amplitude เพื่อผลักดันบริษัทที่อยู่ในกลุ่มเป้าหมายเข้าสู่แพลตฟอร์มการตลาด

“เราได้เห็นแล้วว่า Amplitude Engage สามารถพลิกโฉมวิธีการที่ทีมงานด้านการตลาดและทีมวางแผนการเติบโตใช้ในการกำหนดเป้าหมายแคมแปญโฆษณาครอบคลุมช่องทางการมีส่วนร่วมต่าง ๆ” สเปนเซอร์ สเกตส์ ผู้ร่วมก่อตั้งและซีอีโอของ Amplitude กล่าว “Amplitude มีความยินดีที่ได้เดินหน้าพัฒนาแพลตฟอร์มรวบรวมข้อมูลผลิตภัณฑ์ระดับชั้นนำของโลกต่อไป เพื่อช่วยให้ทีมงานสามารถดำเนินการอย่างชาญฉลาดโดยใช้ข้อมูลที่มีอยู่”

แทนที่จะกระหน่ำส่งอีเมลขนาดใหญ่ หรือส่งแคมเปญโฆษณาแบบผลักสินค้าไปสู่ลูกค้า แพลตฟอร์มใหม่นี้จะช่วยให้บริษัทต่าง ๆ สามารถนำพฤติกรรมของลูกค้ามาใช้ในการสร้างการสื่อสารแบบเฉพาะบุคคลในเวลาที่เหมาะสมไปยังกลุ่มผู้ใช้เฉพาะ ซึ่งทำให้ลูกค้าได้รับอีเมลสแปมน้อยลง ขณะที่นักการตลาดก็มีเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

คุณสมบัติของ Amplitude Engage ได้แก่:

– การแบ่งกลุ่มตลาดลูกค้าตามพฤติกรรม เป็นช่องทางแบบบริการตนเองเพื่อเข้าถึงเส้นทางการเดินทางของผู้บริโภคตั้งแต่ต้นจนจบ เพื่อแบ่งกลุ่มและยืนยันลูกค้าโดยอิงตามวงจรชีวิต ความพึงพอใจในเนื้อหา การใช้งาน หรือประวัติการซื้อ และจุดประสงค์
– กำหนดเป้าหมายแบบต่อเนื่อง เพื่อผลักดันให้ลูกค้าเข้าไปใช้แพลตฟอร์มการส่งข้อความและการทำตลาดแบบภายในแอปทันที และ/หรือตั้งค่าการซิงค์ข้อมูล ซึ่งจะอัพเดทอัตโนมัติเพื่อรองรับแคมเปญที่ตั้งโปรแกรมไว้
– ประเมินผล เพื่อใช้ประโยชน์จากมูลค่าทางธุรกิจที่เกิดขึ้นซ้ำด้วยการดูผลของแคมเปญต่อความถี่ในการใช้ การซื้อซ้ำ การรักษาลูกค้า และการเปลี่ยนเป็นลูกค้า

Amplitude Engage มีตัวเชื่อมต่อแบบบิวท์อินกับ Airship, Braze, Facebook, Intercom, Iterable, Leanplum, Marketo และ Segment และจะเชื่อมต่อกับแอปอื่น ๆ อีกในอนาคต

“การรวมประสบการณ์การส่งข้อความระดับชั้นนำของ Braze เข้ากับการแบ่งกลุ่มตลาดลูกค้าตามพฤติกรรมด้วยวิธีการทันสมัยของ Amplitude ช่วยให้บริษัทต่าง ๆ มีเอนเกจเมนต์และ ROI ที่ดีขึ้น” ไมลส์ คีเกอร์ ประธานและซีโอโอของ Braze กล่าว “Amplitude Engage จะทำให้ลูกค้าของเราได้รับข้อมูลเชิงลึกภายในแพลตฟอร์ม Braze ซึ่งเป็นข้อมูลที่มีความสำคัญและสามารถนำไปปฏิบัติได้ จากนั้นข้อมูลการสื่อสารกับแคมเปญจะไหลกลับไปที่ Amplitude ซึ่งจะทำให้เกิดข้อมูลเชิงลึกในอนาคต และแสดงให้เห็นถึงพลังของอีโคซิสเต็มของ Braze Alloy”

ขณะนี้มีบริษัทกว่า 100 แห่งแล้วที่เพิ่มประสิทธิภาพให้กับแคมเปญการตลาดแบบเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยการใช้กลุ่มตลาดที่ทันสมัยที่พวกเขาสร้างขึ้นใน Amplitude

“การแบ่งกลุ่มตลาดลูกค้าที่ดีขึ้นนำไปสู่เอนเกจเมนต์ที่ดีขึ้น” เอมมานูเอล เฟรนฮาร์ด ซีทีโอของ iflix กล่าว “Amplitude Engage ช่วยให้ iflix สามารถปรับปรุงอัตราการเปลี่ยนแคมเปญเป็นยอดการรับชม และทำให้รายได้จากโฆษณาเพิ่มขึ้น 4 เท่าด้วยการใช้การแบ่งกลุ่มตลาดลูกค้าตามพฤติกรรมเพื่อกำหนดเป้าหมายผู้ใช้ Engage ทำให้เราสามารถใช้การกำหนดเป้าหมายเพื่อมอบประสบการณ์ที่ตรงกับลูกค้ามากที่สุด และปรับเปลี่ยนแคมเปญเพื่อทำให้เกิดผล”

Amplitude Engage ช่วยให้บริษัทต่าง ๆ:

กำหนดกลุ่มตลาดลูกค้านับร้อยกลุ่มด้วยการตั้งโปรแกรมได้ – Flipp แพลตฟอร์มแจกคูปองออนไลน์ชั้นนำของแคนาดา ทำให้แคมเปญที่ปรับเฉพาะบุคคลนับร้อยแคมเปญเป็นระบบอัตโนมัติได้อย่างราบรื่น จึงช่วยให้อัตราการคลิกโฆษณาเพิ่มขึ้นกว่า 20%

ลดต้นทุนการซื้อด้วยประสบการณ์ที่ปรับให้เหมาะสมกับลูดค้า – Rappi แพลตฟอร์มการส่งแคมเปญโฆษณาแบบออนดีมานด์รายใหญ่ที่สุดของอเมริกาใต้ ทำให้ต้นทุนการซื้อลดลง 30% ด้วยการปรับแคมเปญใน Braze ที่ส่งถึงลูกค้าตามพฤติกรรมในผลิตภัณฑ์นั้น

ทดสอบกลุ่มตลาดใหม่ ๆ ได้อย่างรวดเร็ว – Dave แพลตฟอร์มบริหารการเงิน ประสบความสำเร็จในการเปลี่ยนผู้รับชมแคมเปญกว่า 500,000 รายไปเป็นลูกค้าผลิตภัณฑ์ใหม่ ด้วยการทดสอบความหลากหลายของกลุ่มตลาดลูกค้าง่าย ๆ ในเวลาเพียง 5 วินาที จากเดิมที่ต้องใช้เวลาถึง 5 วัน

ประเมินผลแคมเปญต่อผลลัพธ์ในการสร้างรายได้ – Rappi มีออเดอร์เพิ่มขึ้น 10% จากกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ ด้วยการหาจังหวะที่ดีที่สุดในการออกแคมเปญ และการส่งข้อความสำหรับการซื้อครั้งแรก

นับตั้งแต่ต้นปี 2562 บริษัทต่าง ๆ ได้ใช้ Amplitude Engage เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลกลุ่มตลาดลูกค้ากับเครื่องมือในการส่งข้อความและทำการตลาดที่อยู่ภายในแอปถึงกว่า 550,000 ครั้ง

สามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ Amplitude Engage ได้ที่ https://amplitude.com/engage

เกี่ยวกับ Amplitude

Amplitude เป็นแพลตฟอร์มรวบรวมข้อมูลผลิตภัณฑ์ เราทำให้ทีมงานสามารถใช้ข้อมูลลูกค้าเพื่อสร้างประสบการณ์ที่มีต่อผลิตภัณฑ์อันจะนำไปสู่การเติบโตของธุรกิจต่อไป ทีมงานกว่า 30,000 ทีม และบริษัท 20 แห่งในทำเนียบ Fortune 100 อาทิ Microsoft, Adidas, Paypal, Booking.com, Twitter, Doordash, Peloton และ Rent The Runway ต่างใช้ Amplitude เพื่อปรับปรุงการเปลี่ยนเป็นลูกค้าและการรักษาฐานลูกค้า

ข้อมูลติดต่อสำหรับสื่อ
Nate Franklin
press@amplitude.com