

CleverTap เปิดตัวระบบแนะนำสินค้า

“Recommendation Engine” ติดตั้งง่ายภายในไม่กี่นาที

ที่น่าสนใจ



พีเจเอชไอเอ็มใช้โมเดลวิทยาการข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท เพื่อแนะนำสินค้าโดยอิงรูปแบบการบริโภคของลูกค้า

CleverTap แพลตฟอร์มระบบอัตโนมัติสำหรับการตลาดบนโทรศัพท์มือถือ ประกาศเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ “Recommendation Engine” ช่วยให้นักการตลาดเข้าถึงลูกค้าด้วยคอนเทนต์ที่น่าสนใจในเวลาที่เหมาะสม และช่วยเพิ่มอัตราการเข้าชมโฆษณาถึง 70%[1] นับเป็นพีเจเอชไอเอ็มล่าสุดของโซลูชันการบริหารลูกค้าของ CleverTap ที่กำลังขยายตัวอย่างรวดเร็ว

พีเจเอชไอเอ็มช่วยให้นักการตลาดสามารถผสมผสานกลยุทธ์การเข้าถึงลูกค้าที่ก่อนหน้านี้ทำงานแยกกัน เช่น เมื่อลูกค้าเลือกสินค้าลงตะกร้า พีเจเอชไอเอ็มจะแนะนำสินค้าที่ใกล้เคียงตัวอื่นๆ ซึ่งถูกค้นหาลดลงและมักซื้อพร้อมกัน

นักการตลาดสามารถแนะนำสินค้าให้แก่ลูกค้าผ่านข้อความแบบ push, in-app, webhook, SMS และ app inbox โดยประโยชน์หลักๆของ Recommendation Engine มีดังนี้

- ติดตั้งง่ายภายในไม่กี่นาที ไม่ใช่เป็นเดือน: Recommendation Engine ของ CleverTap สามารถติดตั้งได้ภายในไม่กี่นาที แทนที่จะต้องใช้เวลาเป็นเดือน โดยไม่ต้องใช้ทีมพัฒนา และเนื่องจากออกแบบมาเพื่อให้นักการตลาด ผู้ที่ไม่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีก็สามารถติดตั้งและใช้งานได้
- เน้นที่บริบทการใช้งาน: ระบบจะแนะนำสินค้าแตกต่างกันไปแบบเรียลไทม์ตามระยะของการซื้อสินค้า ตั้งแต่การดูสินค้า การเลือกสินค้า ไปจนถึงการซื้อสินค้า ยกตัวอย่างเช่น หากลูกค้าค้นหารองเท้า ระบบจะแนะนำรองเท้าหลากหลายแบรนด์ในขั้นของการดูสินค้า ต่อมาในขั้นของการเลือกสินค้า ลูกค้าจะเห็นรองเท้าหลากหลายรุ่นจากแบรนด์ที่ลูกค้าเลือกแล้ว และในขั้นของการซื้อสินค้า ระบบจะแนะนำสินค้าอื่นๆ เช่น กระเป๋าใส่รองเท้า หรืออุปกรณ์ทำความสะอาดรองเท้า เป็นต้น
- เพิ่มมูลค่าการสั่งซื้อสินค้า: การแนะนำสินค้าที่ตรงกับความสนใจของลูกค้าโดยอิงพฤติกรรมกรรมการซื้อ รูปแบบการซื้อ และแนวโน้มการใช้งาน จะช่วยเพิ่มมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าที่ลูกค้าอาจลืมนึกถึง
- ค้นพบสินค้าที่ตรงใจ: CleverTap ใช้วิทยาการข้อมูลเพื่อแนะนำสินค้าใหม่ที่ลูกค้าน่าจะสนใจ ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าเห็นสินค้ามากขึ้นและช่วยเพิ่มยอดขาย

- รักษาลูกค้าด้วยการตลาดหลายช่องทาง: การเก็บข้อมูลลูกค้าเพื่อใช้กลยุทธ์การตลาดให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย ซึ่งรวมถึงการใช้ rich media อย่างวิดีโอ ภาพ ลิงค์ภายนอก และ deep link จะทำให้สามารถแนะนำสินค้าได้อย่างน่าสนใจและโดนใจมากขึ้น อันจะนำไปสู่การรักษาลูกค้าไว้ได้มากขึ้นในระยะยาว
- กระตุ้นการใช้งานและสร้างพฤติกรรม: การแนะนำสินค้าที่โดนใจจะทำให้ลูกค้ากลับมาอีกและกระตุ้นให้มีส่วนร่วมมากขึ้น เช่น ชมวิดีโอโฆษณาเพิ่มเติม ช้อปสินค้าเพิ่มเติม หรืออ่านบทความเพิ่มเติม

คุณชุนิล โทมัส ซีอีโอของ CleverTap กล่าวว่า “ทีมงานด้านการตลาดและการรักษาลูกค้าต่างเผชิญกับความยากลำบากในการส่งมอบประสบการณ์ที่ตรงใจลูกค้าและมีผลในระยะยาวต่อการขยายธุรกิจ การนำวิทยาการข้อมูลมาใช้กับกลยุทธ์การตลาดทำให้ลูกค้าของเราสามารถมีปฏิสัมพันธ์กับผู้บริโภคเป็นรายบุคคล ซึ่งท้ายที่สุดจะช่วยเพิ่มรายได้และความภักดีต่อแบรนด์”

เกี่ยวกับ CleverTap

CleverTap คือโซลูชันการตลาดบนโทรศัพท์มือถืออันทรงพลังที่ช่วยให้แบรนด์ต่างๆ สามารถดึงดูดผู้ใช้งานไว้ได้ตลอดชีวิต บรรดานักการตลาดต่างใช้ระบบอัตโนมัติ เทคโนโลยี AI/ML รวมถึงความสามารถในการเข้าถึงลูกค้าเป็นรายบุคคลของ CleverTap เพื่อจัดการและยกระดับการใช้งานตลอดช่วงชีวิตของลูกค้า ด้วยการส่งมอบประสบการณ์ที่ตรงใจลูกค้าในทุกจุดที่ลูกค้าใช้งาน CleverTap ช่วยให้แบรนด์ต่างๆ สามารถมอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้าในแบบเรียลไทม์และทั่วถึง โดยอาศัยการผสมผสานที่เป็นเอกลักษณ์ของแพลตฟอร์มข้อมูลครบวงจร การเก็บข้อมูลเชิงลึกและการแบ่งประเภทแบบอัตโนมัติ รวมถึงการมีส่วนร่วมผ่านหลายช่องทาง

แอปและเว็บไซต์ทั่วโลกกว่า 8,000 ราย ซึ่งรวมถึง Vodafone, SonyLiv, Domino's Pizza, DC Comics, Go-Jek, Cleartrip, BookMyShow และ DealsPlus ต่างไว้วางใจให้ CleverTap เข้ามาสร้างสรรค์ประสบการณ์ที่จะช่วยเพิ่มกำไรให้แก่บริษัท รับชมข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่หน้าเพจสำหรับลูกค้า เพื่อดูว่าธุรกิจทุกขนาดสร้างความสัมพันธ์อันมีค่ากับลูกค้าได้อย่างไร

CleverTap มีสำนักงานในซานฟรานซิสโก นิวยอร์ก ลอนดอน สิงคโปร์ มุมไบ และบังคาลอร์ ทั้งนี้ CleverTap ได้รับการสนับสนุนจากบริษัทร่วมทุนชั้นนำหลายแห่ง ซึ่งรวมถึง Accel และ Sequoia รับชมข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ clevertap.com หรือติดตามความเคลื่อนไหวทางลิงค์อินและทวิตเตอร์

สื่อมวลชนกรุณาติดต่อ

เคตัน บัณฑิต

ประชาสัมพันธ์บริษัท CleverTap

อีเมล: ketan@clevertap.com

โลโก้ - https://mma.prnewswire.com/media/559274/CleverTap_Logo.jpg