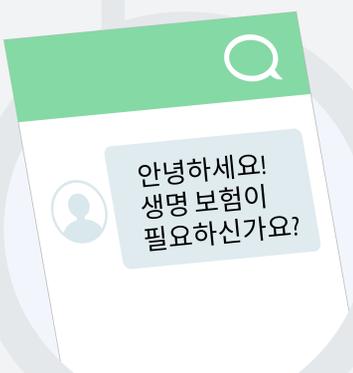


Teradata와 Celebrus가 제공하는 디지털 ID 관리로 고객 발굴에서 발생하는 서비스 단절을 막으세요.



Jane은 신규 자동차 보험이 필요합니다.



안녕하세요!
생명 보험이 필요하신가요?

검색 도구가 그녀를 잘못된 답변으로 안내합니다. 그녀는 챗봇으로 인해 좌절을 경험합니다.

90%의 고객은 좌절감을 느낄 때 경쟁자에게 달려가게 됩니다. (Avionos)

이는 수천만 달러의 매출 손실로 이어질 수 있습니다.

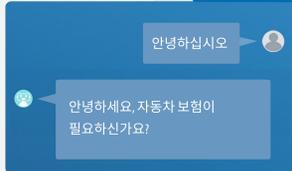
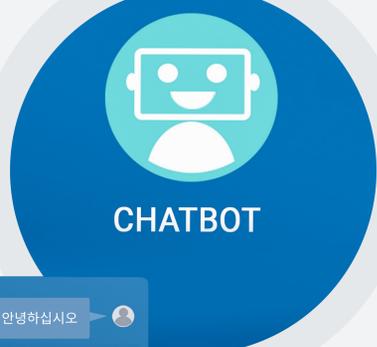


Jane이 이후에 다시 방문했습니다. 그녀의 검색 이력이 제공되지 않습니다.

Jane은 포기하게 됩니다.

Jane은 Celebrus 기술과 함께 Teradata Vantage™를 사용하는 다른 보험사 웹사이트를 방문합니다.

자사의 쿠키는 데이터를 수집합니다. 데이터를 캡처하고 구성합니다. 행동을 예측하고 해결책을 제시합니다.



64%의 고객은 뛰어난

CX를 제공하는 기업의 신규 서비스나 제품을 즉시 사용해 볼 생각을 갖고 있습니다. (Qualtrics)



저장된 고객 관련 정보는 지금 즉시 그리고 고객이 재방문할 때도 사용 가능합니다.

담당자가 그날 늦게 Jane에게 전화를 겁니다. 그들은 자사 데이터 및 애널리틱스를 통해 Jane가 이전에 무엇을 확인했는지 정확히 파악해 그녀가 원하는 것을 예상하고 있습니다.

71%의 고객은 CX의 품질을 기반으로 구매 결정을 내렸습니다(Salesforce)



이 분은 보험을 구입하고 있습니다.

90%의 고객이 뛰어난 CX를 제공하는 기업을 신뢰한다고 이야기한 반면, 형편없는 CX를 제공하는 기업을 신뢰한다고 밝힌 고객은 15% 밖에 되지 않습니다 (Qualtrics)

감성은 CX에 영향을 미치고 고품질의 CX는 고객 충성도를 유지시킵니다.



celebrus
CUSTOMER DATA PLATFORM

teradata.

오직 Celebrus와 Teradata Vantage만이 뛰어난 CX를 구성하는 데 필요한 디지털 ID 관리를 제공합니다.

Teradata와 Celebrus를 활용해 지금까지 얻어보지 못한 최고의 고객 만족도 평가를 획득하세요.

teradata.