



---

### 產品特性

- 預測客戶的回應、找出最適合交叉銷售的產品、建議最佳的客戶分隔方式、以及預測客戶終身價值
  - 人性化的精靈工具
  - 使用多種最強大的預測演算法和方法
  - 自動化的模型選擇有助於選出最適模型，以及達到最佳結果
  - 自動報告能解決大部分的重要問題
  - 提供多重行動選擇，包括立即執行與評分
- 

# IBM Unica PredictiveInsight

賦予行銷工具使用者預測分析的能力

行銷人員皆明白資料探勘與預測模型是強大的行銷工具，能改善每個行銷方案的執行結果。

但是要使預測模型有用，就必須仰賴受過訓練的專家使用複雜的分析工具為您解答，而您必須等候他們行有餘力時才能作業。如何不仰賴專家就能獲得預測模型的能力？如何在未受過技術或統計訓練的情況下，使用最精密的預測演算法？即使分析師有時間，如何運用預測模型以提供價值，而不淪為紙上談兵？

透過 IBM® Unica® PredictiveInsight，您不需分析專家協助亦可自行建立預測模型，並改善所有行銷方案的執行結果。Unica PredictiveInsight 協助您判斷最有效的客戶分隔方法、最可能回應的客戶、客戶終身價值、以及最適合對個別客戶進行交叉銷售的時機。



## 自助式預測分析，簡單不複雜

Unica PredictiveInsight 提供強大的預測模型功能，是專供行銷業務人員的使用而設計，並非為了受過訓練的統計學家而設計：

- **專為解答行銷問題而設計：**預測客戶的回應、找出最適合交叉銷售的產品、建議最佳的客戶分隔方式、以及預測客戶終身價值
- **人性化的精靈工具：**無需任何特殊專業，您只需按照步驟指引即可完成作業
- **強大的演算法：**使用多種最強大的預測演算法和方法，而不只是一種或兩種方法
- **自動化的模型選擇：**協助您從已建立的模型中，選出最適合且能達到最佳執行結果的模型
- **完整的報表：**自動產生報表，能解決重要問題（例如：每個變數的敏感性模型、各模型對行銷活動獲利率產生的影響、分隔後的模型表現及其他）
- **多重行動選擇：**以數種方法運用模型，包括立即執行與評分；透過與 IBM® Unica® Campaign 直接整合於行銷活動作業流程內計算分數，或甚至將其他分析產品可使用的分數匯出，以讓模型不淪為空想

## 回應率更高、收入更多、浪費更少

Unica PredictiveInsight 的資料探勘和預測分析功能使用簡易、功能強大，能讓您：

- 找出最佳目標客戶以增加客戶對行銷活動的回應率
- 預測最有可能的購買行為、各客戶的購物排序，以增加交叉銷售收入並籌劃精準適時的通訊作業
- 透過預測性見解而獲得與客戶更密切的互動方法，建立更優質的客戶關係，來增加客戶價值
- 透過更精準鎖定有效的行銷行動來減少無謂的無效通訊
- 授權您自行建立模型，將所需的外部專業協助減至最少來降低成本

## 提供四種強大的行銷分析功能

Unica PredictiveInsight 由四個模組組成，各模組均是設計用來協助您執行行銷分析的基本功能：

- **回應建模模組 (Response Modeler)：**預測任何個別客戶可能發生的行為
- **交叉銷售模組：**預測個別客戶最可能購買的產品、最能引起客戶興趣的優惠或網頁內容
- **客戶分隔模組：**協助您瞭解客戶購買行為背後的驅力，與訪客行為發生處
- **客戶價值評價模組：**依銷售收入、獲利率或其他指標評量，預測各客戶或潛在客戶的價值

## 自動選擇最佳模型與變數

在數以百計為提供行銷人員資料集而自動產生的模型中，Unica PredictiveInsight 的智慧型演算法能選出最適合的模型和輸入變數。使用的演算法類型範例包括：

- 邏輯迴歸
- 線性迴歸
- 神經網路
- 多變量自動互動檢視法
- 分類與迴歸樹 (CART)
- 貝氏演算法 (Naïve Bayes)
- K-means分群演算法
- RFM
- 參數最佳化演算法 (窮舉搜尋法 [exhaustive search]) 及包容搜尋法 (generic [search])

## 關於 IBM Unica 解決方案

IBM Unica 產品為創新的行銷解決方案，將您對行銷的熱情轉化為商業成功。我們提供通往互動性行銷的全面性途徑，讓全球企業組織了解客戶的喜好，並透過此一了解讓買主透過數位、社交及傳統行銷通路，與企業進行高度關聯性的互動對話。

IBM 是受到業界推崇的多產業企業級系統整合商，技術領先群倫，我們以各種專案協助企業即時分析業務資訊，再將可測量的數據回報給利害關係人。除此之外，針對各種行業合作夥伴 (industry-partner) 之內容、服務及應用程式，我們也於全球提供支援。

---

*「當我們使用 Unica PredictiveInsight 找到新的分隔方式 (segment) 或商機時，我們可以在 Unica Campaign 中輕鬆運用這些資訊，因為這兩個應用軟體互相緊密整合。最棒的是，我們可以全部自己來，而不需要依賴IT人員執行必要的變更。」*

—喜達屋度假住房所有權股份有限公司  
(Starwood Vacation Ownership, Inc.)

---

## 關於進一步的資訊

如需 Unica PredictiveInsight 的更多資訊，請聯絡 IBM 行銷代表或 IBM 事業夥伴，或請造訪以下網站：

[ibm.com/software/info/unica](http://ibm.com/software/info/unica)。

## 智慧商務：整合型方法

IBM Unica 產品為 IBM 智慧商務行動 (IBM Smarter Commerce initiative) 的一員。智慧商務方法獨特，能使企業在瞬息萬變的數位世界中，增加其對客戶、協力廠商及股東創造的價值。如需智慧商務的更多資訊，請造訪

[ibm.com/smarterplanet/commerce](http://ibm.com/smarterplanet/commerce)。



---

### 台灣國際商業機器股份有限公司

台北市松仁路7號3樓

市場行銷處：0800-016-888按1

技術諮詢熱線：0800-000-700

© 版權所有IBM Corporation 2011

IBM Corporation  
Software Group  
Route 100  
Somers, NY 10589 U.S.A.

於台灣列印  
2012年9月

IBM、IBM 標誌、ibm.com 以及 Unica 均為 IBM 股份有限公司在美國和/或其他國家的商標或註冊商標。如果這些和其他 IBM 商標名稱於本文首次出現時標有商標符號 (® 或 ™)，則這些符號代表本文付梓時IBM在美國的註冊商標或普通法商標。這類商標也可能是在其他國家的註冊商標或普通法商標。最新的 IBM 商標清單請見 [ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml) 網頁的「著作權與商標資訊」。

其他公司、產品和服務名稱可能是其代表公司的商標或服務標誌。



請回收