

你是夢想 我的未來

SPSS®



強 大多功能資料採礦第一品牌，協助您快速直覺方式建立精確的預測模型，不需要撰寫程式。IBM SPSS Modeler 協助您根據預測智慧做出商業決策，從而實現卓越成果。預測智慧不僅可評估趨勢（評比成果、計畫和績效），還能預測未來，評估可能的結果，以及瞭解各種因素如何交互作用，協助組織擬定更有效的策略，提早一步避免風險。

▪ 圖形介面

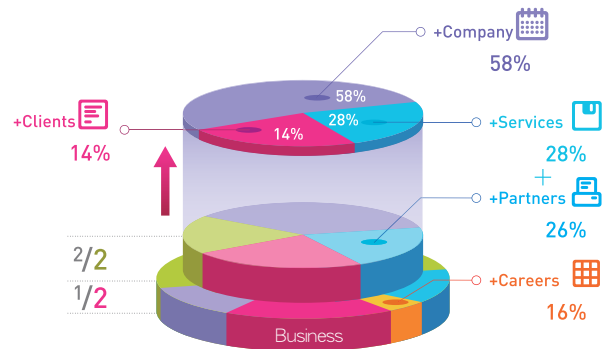
您可輕鬆存取數值、表格化資料，還有文字、Web 2.0 及調查資料，然後建立模型，改善客戶關係管理、行銷、資源規劃、商業詐欺與風險規避、醫療研究、法律實施及國家安全等領域的商業成果。

▪ 分析預測

利用所有資料資產，建立全方位的客戶或選民分析視圖，以便取得更深入見解與更正確的預測，SPSS Modeler 現已整合 Cognos Business Intelligence 軟體及大量資料庫、試算表及純文字檔（例 SPSS Statistics、SAS 及 Microsoft Excel）。

▪ 先進演算

可選擇完整的進階分析功能，如先進的演算法、自動化資料準備，以及豐富的互動式視覺化功能，為決策者和作業系統提供模型、預測及見解，包括客服中心人員、第一線客服人員及網站等相關分析人員。



▪ 智慧互動

運用非結構化資料提升模型精確度，可透過單一介面，存取所有 SPSS Modeler 預測功能，以及與 SPSS Statistics 間的資料轉換、假設測試與報告產生，輕鬆找出結構化或未結構化資料中的模式及趨勢，快速建立結果模型。

▪ 價值效益

與 Cognos 及 InfoSphere Warehouse 整合後，可以更簡易的使用 BIG DATA 巨量資料進行資料採礦分析作業，不僅能有效掌握業務營運最新狀態，還可透過預測分析觀察未來趨勢，發揮『商業智慧資訊系統』的價值效益。



IF 您公司有以下狀況

- 有龐大會員資料庫，發送 DM 作為促銷活動通知會員方式。
- 高度仰賴資訊部門提供寄送 DM 會員資訊。
- 想要自動化產生客戶清單。



YES 您公司如果想增加收入

- 希望提高顧客回應率 (也就是顧客上門消費)。
- 資訊部門僅提供資料安全控管服務，行銷部門可自行設定條件產生目標客群清單。
- 想要依據特定時間區間，自動化建立行銷模型與驗證，產生有效客戶清單。

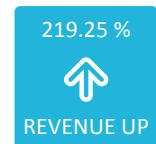


Q 某大電器連鎖通路『會員行銷加值活動』

- 每年舉辦大型行銷活動至少 4 次，印製和發送 DM 數量約 100 萬份，建立客戶行銷模型前：
 - > 回應率約 12.78 %
- $100 \text{ 萬份} \times 12.78 \% \times \text{平均消費 } 1,000 \text{ 元} \times 4 \text{ 次} = 5 \text{ 億 } 1120 \text{ 萬}$
- > 不曾回應的顧客，約 15%
- $100 \text{ 萬份} \times 15 \% \times \text{每份寄送成本 } 10 \text{ 元} \times 4 \text{ 次} = 600 \text{ 萬}$

A 使用 SPSS Modeler After

- 建立客戶行銷模型後，回應率提昇至 40.8%
 - $100 \text{ 萬份} \times 40.8 \% \times \text{平均消費 } 1,000 \text{ 元} \times 4 \text{ 次} = 16 \text{ 億 } 3200 \text{ 萬}$
- ~~✗ 不曾回應的顧客，約 15%~~
- ~~✗ $100 \text{ 萬份} \times 15 \% \times \text{每份寄送成本 } 10 \text{ 元} \times 4 \text{ 次} = 600 \text{ 萬}$~~



W 為何他們成功了

- 客群價值分析 (Customer Value Cycle)
- 如果您跟他們一樣，懂得使用這個方法，您會發現，不論是再多的 BIG DATA 巨量資料，都可以『化簡為繁』。



GO 趕快加入我們 一起享受

- SPSS Modeler Benefit
- ✓ 透過客群預測分析，更人性化的幫助您。
- ✓ 藉由預測智慧提升決策品質，得到理想的答案。
- ✓ 找到更合適的顧客清單，不要浪費您的任何投資。
- ✓ 快點增進和顧客之間的關係，超越您在市場的競爭者。
- ✓ 更快獲得具價值的目標客戶群，任何效益才會被有價值。

