

クレジットカード業界向け AI活用コミュニケーション施策 実行支援サービス

信用リスク(与信スコア)を鑑みたマーケティングデータ基盤の構築

近年、クレジットカード業界では他業界からの新規参入によるプレーヤーの増加、非現金決済の増加による市場規模の拡大を受け、マーケティング推進による市場シェア拡大の必要性が高まっています。一方、社会環境の変化に伴い、クレジットカードの利用傾向が大きく変化中、増加懸念のある信用リスク管理の高度化も求められています。アビームコンサルティングでは、顧客データと信用リスク(与信スコア)を組み合わせたマーケティングデータ基盤の構築と、AIの活用によるコミュニケーション施策の実行を支援いたします。これにより、顧客の重要度に応じて施策コストを最適化した顧客アプローチと、シームレスな顧客接点管理による新たな顧客体験の創出を実現いたします。

環境変化と課題解決策

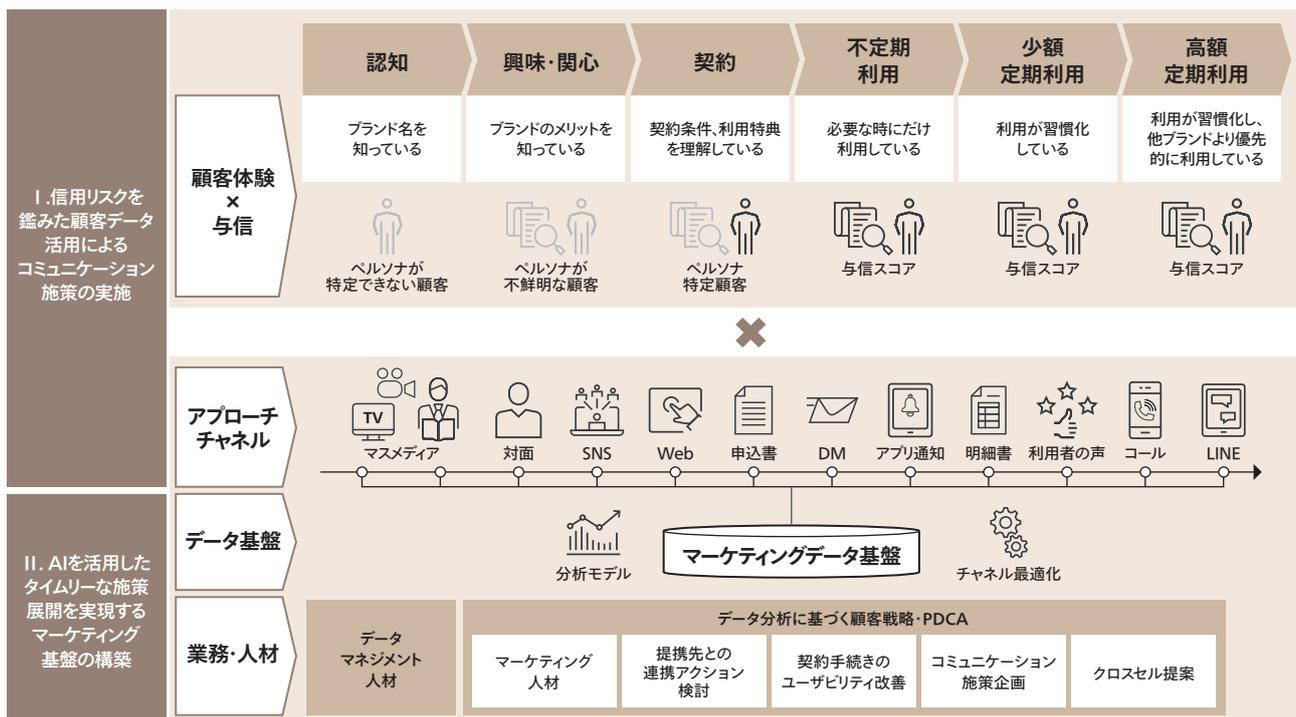


ソリューションの概要

本ソリューションでは、下の2つの取組みを通じてデータを利活用しながら顧客体験の創出と与信のマネジメントを行うとともに、その業務・人材・仕組みの定着化を図り、マーケティング業務の高度化を実現いたします。

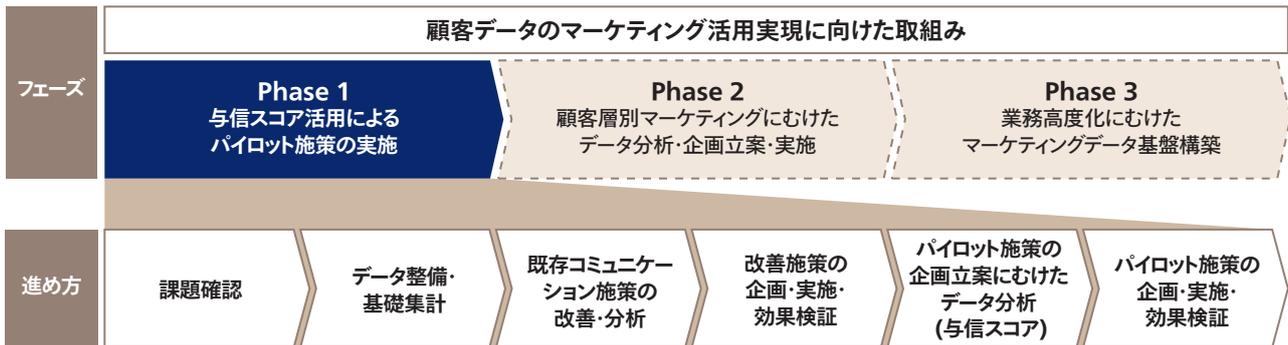
- I. 信用リスクを鑑みた顧客データ活用によるコミュニケーション施策の実施
- II. AIを活用したタイムリーな施策展開を実現するマーケティング基盤の構築

本サービスにより実現される“あるべき”姿



アプローチのイメージ

デジタルマーケティングの完全内製化は段階を踏んで進めていく必要があります。そのため、当社では、貴社の取り組みの状況に応じて、パイロット施策の実施と効果検証から環境構築までの3段階の進め方をご用意しております。

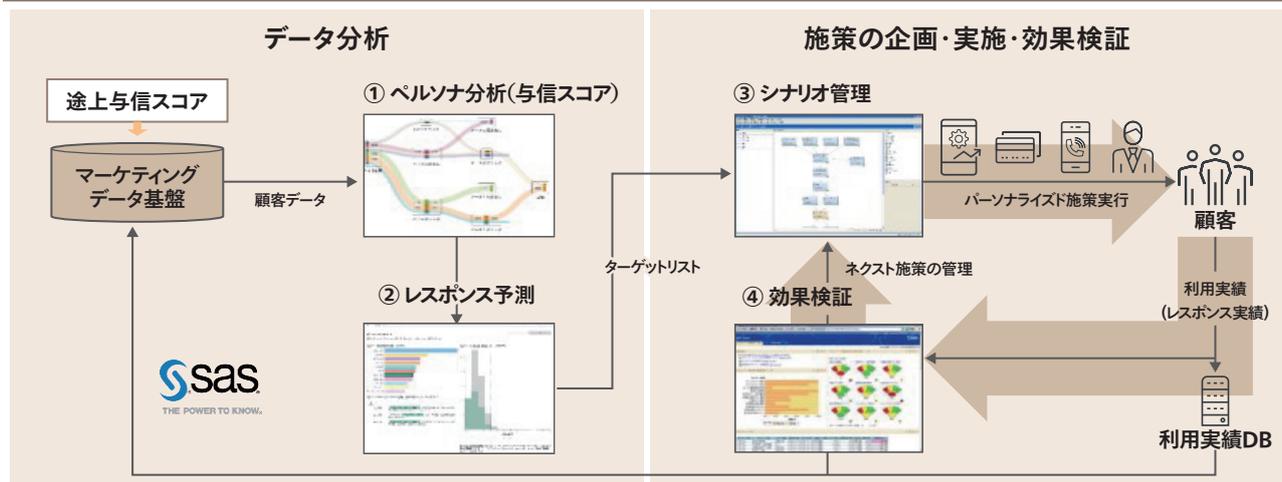


本ソリューションのポイント

アナリティクスのリーディングカンパニーであるSAS社の技術を活用した新たな業務プロセスを組み込むことで、施策のシナリオ管理の自動化・PDCAサイクルの効率化を実現します。



顧客戦略に基づくリスクヘッジコミュニケーション施策実施フロー



- ① 各会員層別に与信スコアによる施策対象候補を選定のうえ、ペルソナ分析を実施
- ② 施策に対する期待レスポンス率を予測モデルから算出し、各会員別に最適な打ち手から収益を試算
- ③ 与信スコアの経年変化、施策結果をトリガーとする体系的なコミュニケーション施策を実行管理
- ④ コミュニケーション施策へのレスポンスから収益貢献までの効果を検証

パイロット施策実施イメージ:対象会員選定の考え方

