



あなたのカード  
は最上級のウォ  
レットですか？

## カードプログラムが必要とするWOW (あっと言わせる)要素

# 5 カスタマイズ

が現在の消費者にとって不可欠であるとする、説得力のある理由

消費者はカスタマイズがこの上なく好きです

繰り返し行われた調査の結果、カスタマイズによって、消費者の好みにプラスの影響を与え、ブランドへのロイヤルティを浸透させることができる、感情や情緒面のつながりが生まれることが明らかになっています。



### プラスの影響は明らか

1 41%

製品をパーソナライズする、または個性を表現する機会を与えてくれるブランドに対して忠実な米国の消費者<sup>1</sup>



2 15~20% 取引高が増大<sup>2</sup>



3 21% カードのカスタマイズで使用率が増加<sup>3</sup>



4 6% カードのカスタマイズで写真のカードのカスタマイズを提案する、銀行のデビットカード アクティベーションの伸び<sup>4</sup>



5 18% 米国の消費者の顧客保持率がアップ<sup>5</sup>



## Blank (ブランク) から Brilliant (ブリリアント) へ

個別化を新たな次元へと昇華させ、空白の白紙をインパクトのあるカード、パーソナライズされたラベルおよび標的化されたキャリアに変換します - すべて、オンデマンドで印刷。消費者の好みに適合するようなカスタマイズされたパッケージを作成し、ウォレットのシェアを獲得するという究極の柔軟性を実現。



重要なメトリクスを活性化 — カスタマイズされたカード、ラベルおよびキャリアで消費者を驚かせる。

レポートをダウンロード

Aite Impact Reportをダウンロードして業界アナリストによる市場の洞察をご覧ください。



1 Accenture (アクセンチュア)、従来のように効果的に機能しない顧客ロイヤリティプログラムで数十億を浪費、2017年2月  
2 Boxever-Thooz (ボックスエバー-ツーズ)、パーソナライゼーションの歴史、2015年6月  
3 Aite Group LLC. (アイトグループ株式会社)、オンデマンドプリント：カスタム カードによる使用率と顧客保持の促進、2018年8月  
4 同上  
5 同上