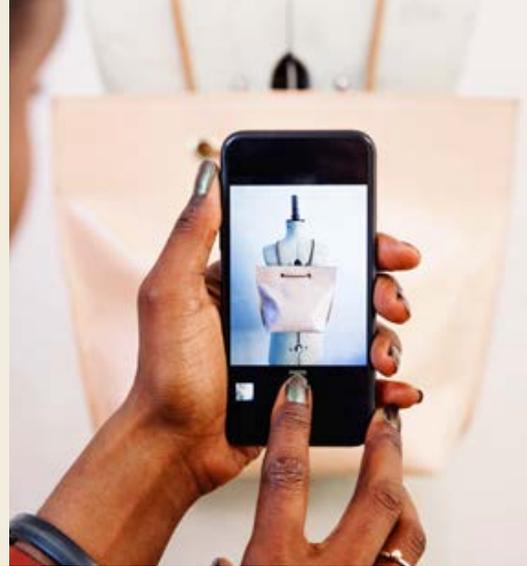


生成AI

独自の個性的な商品と体験を創造します。



生成型人工知能（AI）とは、リアルタイムで新しいテキスト、画像、ビデオ、または音声を生成するための指示に対応できるあらゆる種類のAIを指します。

ファッション分野では、個人の体型やスタイルの好みに合わせて衣服や靴をカスタマイズすることができます。その結果、店舗の業務をサポートするだけでなく、店舗内でのカスタマーエクスペリエンスを向上させる大きな可能性を秘めています。

このテクノロジーは、仮想の販売アシスタントの中心的存在になりつつあり、非常に説得力のあるやり取りにより、顧客はまるで人間とコミュニケーションしているかのようにリアルなやり取りを楽しむことができます。

実際、個性こそが生成AIの本質なのです。小売業はすでにこれを活用して個人向けのスタイリングサービスを改善し、アルゴリズムを適用して顧客とその顧客のサイズや好みに合った衣服をマッチングさせることにより、オンラインショッピング体験に革命をもたらしています。

小売業におけるAIの利用は拡大し続けています。IDCの調査によると、小売業の95%が2027年までに製品データ、顧客サポート、その他の顧客対応のためのイニシアチブを強化するために生成AIをテスト、または生成AIに投資する予定です。そして2028年までに、小売業の50%が顧客にAIを活用した商品の提案を提供すると予想されています¹。

¹ Galer, S. (2024, May 28). 2024 Retail trends: Can GenAI deliver on the customer promise? Forbes. <https://www.forbes.com/sites/sap/2024/01/17/2024-retail-trends-can-genai-deliver-on-the-customer-promise/>



パーソナライゼーションの力

おそらく、生成AIが最も威力を発揮するのは、カスタマーエクスペリエンスのパーソナライズであり、サイトの閲覧や購入などの現在のデータと履歴データの両方を利用して、購入の可能性を高める商品の提案やショッピング体験を提供することです。小売業は、顧客が店舗にいるときに対面でオファーを提供することも、オンラインでターゲットを絞ったオファーを提供することもでき、統一されたオムニチャネルエクスペリエンスの提供を可能にするのです。

このテクノロジーはさらに進化し、買い物客の過去の購入履歴やオンライン閲覧データに基づいて、即座に優れた商品の提案もできるようになります。顧客が興味を持ちそうな、あるいはデータから顧客に似合うような服のスタイルや色を勧めることができます。これにより、カスタマーエクスペリエンスが向上し、結果として売上がさらに伸びることになります。

生成AIを活用することで、より効率的で収益性の高いビジネスを構築し、より優れたカスタマーエクスペリエンスを提供できるのです。トレンドを先取りし、競争の激しい市場で優位に立つユニークな商品を生み出すことも可能になります。

ベライゾンによるサポート

先進的な店内接続環境は生成AIにとって不可欠です。アプリ、センサー、カメラを使用するには、大量のデータをリアルタイムで処理できる堅牢なインフラが必要です。モバイルデバイスやその他の接続されたテクノロジーをサポートするには、高速インターネットと信頼性の高いワイヤレスネットワークも必要です。

ベライゾンは、包括的な接続環境とそれを支えるソリューションおよび専門知識を提供することで、小売業がよりスマートに業務を遂行し、市場においてよりスマートなイメージを持ってもらえるようにサポートします。ライバルブランドに差をつけるカスタマーエクスペリエンスを提供できるように最新テクノロジーを適用します。

このテクノロジーはさらに進化し、買い物客の過去の購入履歴やオンライン閲覧データに基づいて、即座に優れた商品の提案もできるようになります。