



2025年(令和7年)4月1日

## 大広 WEDO、新刊『顧客価値を劇的に高める生成AIマーケティング』を発売

～LTV 最大化を実現する「生成 AI×顧客データ活用」について詳しく解説～

株式会社 大広 WEDO(本社:東京都港区、代表取締役社長:大地伸和、以下「大広 WEDO」)は、生成 AI を活用してリピート顧客を確保する新しいマーケティング手法を紹介する書籍『顧客価値を劇的に高める生成AIマーケティング』を、2025年4月1日、日本能率協会マネジメントセンターより出版したことをお知らせします。

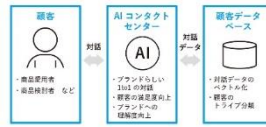


■人口減少社会において企業が抱える課題に生成 AI を活用したマーケティング手法で解決  
人口減少社会において、マーケティングの変化はどの企業においても喫緊の課題です。新しく商品・サービスを購入使用する顧客を開拓することよりも、リピート顧客の確保と LTV(ライフタイムバリュー/顧客の生涯価値)の最大化が求められています。  
本書では、大広 WEDO が持つノウハウから、生成 AI を活用した新しい顧客データの溜め方と活用術を紹介。



#### AIコンタクトセンターと顧客のデータベースの進化でできること

AIによるコンタクトセンターが、一人ひとりの顧客と向き合うことで顧客の満足度を高めるだけでなく、蓄積した対話データをベクトル化することで顧客データベースが変わる。顧客データからトライブをつくり、マーケティングに活用することが可能です。



顧客から得た生の声から顧客理解の深化を始め、次のマーケティングに活用！

AIとの自由な対話を通じて、顧客の本音を引き出し、それを「ベクトルデータ」として蓄積することで、顧客属性や顧客の声をプロモーションに有効活用する具体的な手法を提案。AIコンタクトセンターの構築、LLM(Large Language Model/大規模言語モデル)を活用したロイヤリティ向上、データ分析・プロモーション施策などビジネスの現場で、すぐに実践できるノウハウを、事例を挙げて詳しく解説しています。

## ■目次

はじめに

【ステップ0】なぜ、生成AIを活用して、顧客データを溜める必要があるのか

【ステップ1】AIを活用したコンタクトセンターを構築する

【ステップ2】LLMを活用した対話で顧客のロイヤリティを向上させる

【ステップ3】対話から得た顧客データを「マーケティング活用できるかたち」で溜める

【ステップ4】ベクトルデータ化された「顧客の声」を分析する

【ステップ5】分析した顧客の声をクリエイティブ・プロモーションの施策に反映させる

## 【著者プロフィール】

大広 WEDO テクノロジーチーム

顧客との1to1マーケティングにAIを始めとした最先端のテクノロジーを導入して成果を挙げるプロ集団。ダイレクトマーケティングに強みをもつ大広のグループ企業としての実績をベースに、顧客とAIの対話を通じたマーケティングプラットフォーム「DDDAI」など、生成AIを活用した新たなマーケティング手法を開発しています。また、AIをクリエイティブ・プロモーションの実働に活かすため、画像・動画生成領域にも取り組むなど新たなチャレンジを進めている。

## 【書籍概要】

書籍名 : 顧客価値を劇的に高める生成AIマーケティング

著者 : 株式会社 大広 WEDO テクノロジーチーム

出版社 : 日本能率協会マネジメントセンター

<https://pub.jmam.co.jp/book/b657494.html>

定価 : 本体 1,980 円(税込)

出版年月日 : 2025 年 4 月 1 日

<上記に関するお問い合わせ> 株式会社 大広 WEDO

〒105-8656 東京都港区芝 2-14-5 TEL:03-4346-7200 MAIL : info\_wedo@daiko.co.jp