# Offrir des expériences personnalisées en période de changements

Apprenez comment tirer le meilleur parti de vos données sur le comportement des clients et exploiter chaque interaction avec eux dans ce livre électronique. Vous découvrirez comment une plateforme de données client offre une vue à 360 degrés de vos clients pour vous aider à :

- stimuler l’acquisition, la conversation et la rétention des clients;
- personnaliser les expériences qui vous aideront à communiquer et à interagir avec les clients de manière plus éclairée et plus significative; en particulier en période de changements;
- tirer des informations pertinentes et ciblées adaptées aux besoins des rôles et aider à prédire ce dont les clients ont besoin après, qu’il s’agisse d’un produit complémentaire ou d’une offre de rétention au moment du renouvellement du produit;
- rationaliser les processus d’affaires sur plusieurs fonctions, y compris les ventes, le marketing, le service et les opérations.