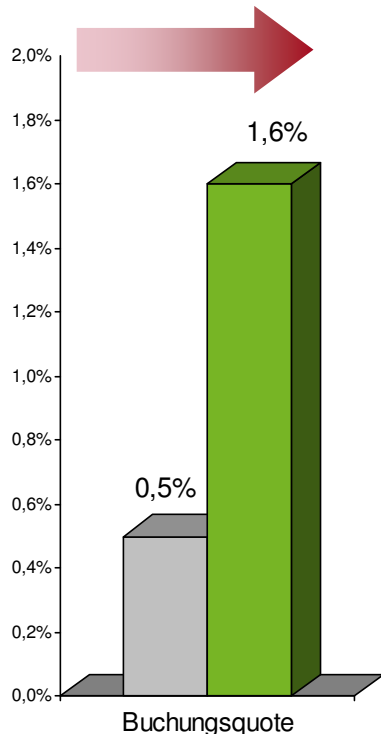


Touristik - Mailingoptimierung

Frank Weigmann, Leiter Customer Dialogue Management der TUI Deutschland GmbH

**Umsatzsteigerung
um 980.000 €**



Die Herausforderung

- » Neukundengewinnung durch klassische Adresslisten erschöpft
- » Suche nach neuen Adressen zur zielgerichteten Ansprache potenzieller Club-Urlauber

Das Ziel

- » Verbesserung der Buchungsquote im Club-Segment „Robinson“
- » gezielte Mailing-Aussendung zur Neukundengewinnung
- » Verknüpfung der Ansprache mit Hinweis auf Reisebüros

Die Lösung

- » Analyse der Robinson Kunden über ein mehrstufiges Scoring-Verfahren
- » Identifizierung und Lokalisierung potenzieller Neukunden und Selektion der passenden Adressen für ganz Deutschland
- » Zuordnung der nächstgelegenen Filiale zu jeder einzelnen Adresse
- » Anreicherung des zentralen Kundeninformationssystems mit microm Daten

„Durch das Scoring mit den microm Geo Milieus haben wir die Buchungsquote für die Robinson-Clubs mehr als verdreifacht!“

