

航空业营销管理 解决方案



航空业营销管理解决方案

软件能力:

IBM企业营销管理方案提供了经过市场验证的在线及客户分析,事件检测,跨渠道营销管理,营销互动管理,在线优化,电邮营销以及营销资源管理。

解决方案概述:

新一代营销管理解决方案,能够基于顾客当前及历史行为的对话,跨跨渠道影响客户。利用全面的数据发现市场机遇并预测营销结果,在外向及内向市场营销渠道中向客户提供最适合的产品,传送高度相关营销信息并保留全面的交互历史。





通过以下手段帮助航空公司达到业务目标：

业务目标	EMM方案
通过占有更多的客户预算提高载客率	最大限度利用会员制 精准客户定位 产生跨渠道客户交流 合作伙伴促销
改善客户体验	通过会员数据，在线行为获得更深层次的客户需求
适应渠道演变及客户滋生媒体	跨渠道营销

解决方案价值主张：

- 提高客户应答率10-50%增长
- 提供客户保有、忠诚度和价值5-15%增长
- 降低获取客户的成本20-75%降低
- 提高生产率/营销量50-300%增长
- 降低营销周期40-80%减少
- 减少营销和市场成本20-40%

IBM产品：

- IBM Unica

成功案例：某航空公司实时市场营销管理系统

客户背景：

该航空公司于2003年，2005年，2009年皆获得Skytrax评估的全球最佳航空公司，主要业务是经营定期航空业务、航空饮食、航机处理及飞机工程。

客户需求：

该航空公司需要一个实时市场营销管理系统，旧的Content Delivery Management System (CDMS)也将迁移到这个营销管理平台。

客户收益：

- 提高市场营销活动的自动化程度
- 通过实时营销提高营销结果，效率和客户满意度

IBM方案价值：

提供一个综合，整体的实时营销方案。



© 版权所有IBM Corporation 2012

IBM、IBM徽标、ibm.com是国际商业机器公司在美国和其他国家/地区的商标或注册商标。如果上述和其他IBM商标在本文中初次出现时带有商标符号(®或™)，则表示在此信息发布时，这些商标是IBM拥有的、在美国的注册商标或普通法商标。此类商标在其他国家/地区也可能是注册商标或普通法规定的商标。可在网络上获取IBM商标的最新列表，请查看ibm.com/legal/copytrade.shtml的“Copyright and trademark information”部分。未经IBM公司书面许可，不得以任何方式复制或传播本文档的任何部分。

到发布之日止，产品数据都进行了准确性审核。产品数据可能随时更改，恕不通知。关于IBM未来方向或打算的声明仅代表IBM的发展目标，如有变更，恕不另行通知。IBM“按原样”提供本出版物，不进行任何明示或暗示的保证，包括推销期间或出于某种目的而做出的任何暗示的保证。一些法律法规不允许在不预先通知的情况下在某些交易中表达或暗示质量免责声明。

本文中针对IBM和非IBM产品及服务的性能数据是在特定的操作和环境条件下得出的。由任何该产品或服务的执行方获得的实际成果取决于大量特定于该方操作环境的因素并可能有很大差异。IBM不保证此类产品或服务的任何实现能够获得或包含此类成果。本文档中包含的有关第三方的任何材料基于从该方获得的信息，并没有独立验证信息的精确性。本文档不等于来自IBM对任何第三方产品或服务的明示或暗示的建议或认可。

客户应自行保证遵守法律法规要求。获取有能力的法律顾问关于确定和解释任何可能影响客户的业务的相关法律和法规要求，以及读者为遵守法律可能必须采取的任何措施的建议是客户自己的责任。IBM不提供法律建议，也不表示或保证其服务或产品将确保客户遵从任何法律或规定。



请回收利用