

DACIA LOYALTÄTSPROGRAMM ÖSTERREICH & SCHWEIZ



DIE AUFGABENSTELLUNG

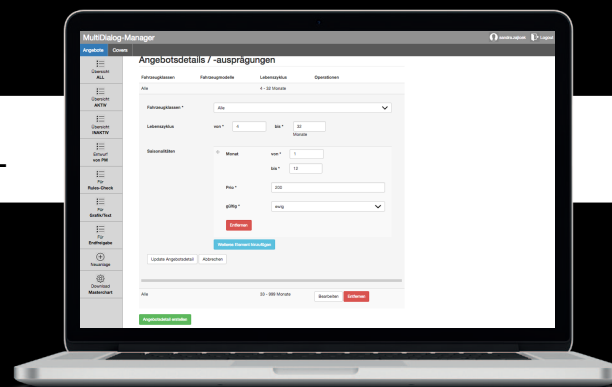
Dacia Käufer sollen nach dem Autokauf in einem regelmäßigen CRM Dialog gehalten werden. Aufhänger sind dabei beispielsweise die jährliche Service- bzw. Pickerlerinnerung oder das Ende der Herstellergarantie. Ziel ist die Erhöhung der Zubehörverkäufe sowie der Werkstättentreue bzw. in weiterer Folge die Steigerung der Wiederkaufsrate.

UNSERE LÖSUNG

Im Rahmen eines vollautomatisierten CRM Dialogs erhält jeder Dacia Kunde (Firmen- und Privatkunden) abhängig von BusinessRules, wie z.B. Modell- oder Ausstattungsvariante, Fahrzeugalter, Saisonalität, Anzahl Fahrzeuge im Fuhrpark etc., einmal pro Jahr ein maßgeschneidertes Service-Mailing. Dabei wird auf die unterschiedlichen Anforderungen in Österreich und der Schweiz (inkl. 3 Sprachen) Rücksicht genommen.

1. CRM DIALOGTOOL

MultiDialogManager für vollautomatisierte 1:1 Angebotssteuerung

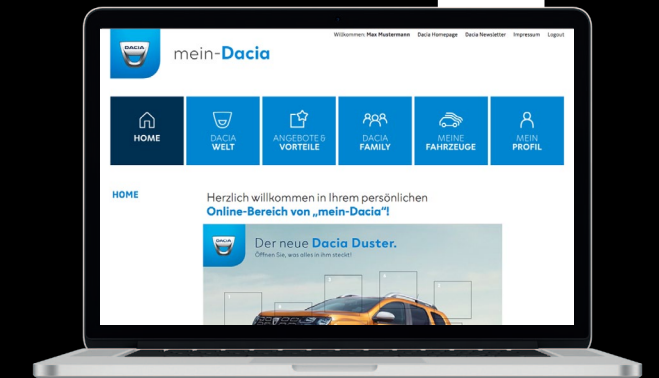



2. WELCOME FOLDER



3. RESPONSE

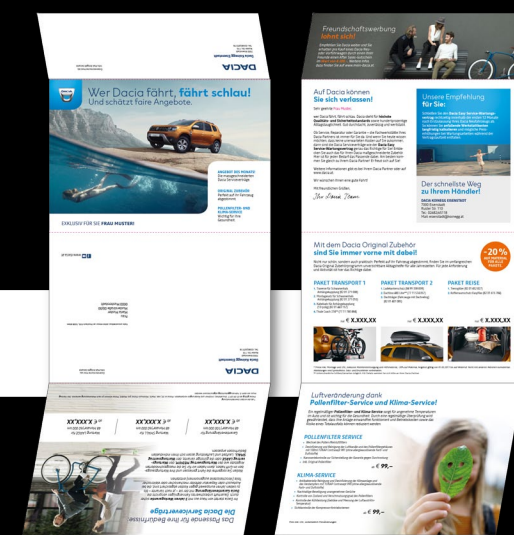
Registrierung auf mein-dacia.at für exklusive Angebote




MASSIVE ERHÖHUNGEN DER MEIN-DACIA.AT REGISTRIERUNGEN


ERHÖHUNG DER WERKSTÄTTENTREUE
 im Vgl. zu unpersonalisierter Kommunikation

DAS ERGEBNIS



per Post

- ✓ maßgeschneiderte Angebote
- ✓ 1x jährlich

4. SERVICE- & PICKERLERINNERUNGEN

per Newsletter

