

MEDIENINFORMATION

toom Baumarkt nutzt Next Best Offer von Ingenico Marketing Solutions

- *Analytische Produktlösung, die auf Datenbasis des Kundenprogramms basiert*
- *Ingenico Marketing Solutions begleitet toom-Kunden entlang der gesamten Customer Journey*

Hamburg, 20. September 2016_ Expertise, Loyalty-Knowhow und Datenverständnis gehören bei Ingenico Marketing Solutions fest zusammen – mit Erfolg. Denn bereits seit neun Jahren ist der Anbieter von Full-Service-Kundenbindungskonzepten vertrauensvoller Partner von toom Baumarkt. Nach dem Relaunch der toom-Vorteilskarte folgt nun der nächste gemeinsame Schritt in Richtung Programmatic Marketing: toom Baumarkt nutzt den Next-Best-Offer-Ansatz von Ingenico Marketing Solutions.

Mit dem Prinzip Next Best Offer (NBO) sind Werbetreibende in der Lage, jedem Kunden jederzeit das passende Angebot vorzuschlagen. Dies gelingt, indem die Kaufwahrscheinlichkeit für jede Kombination von Kunde und Produkt, basierend auf der Datenbasis des Kundenprogramms, prognostiziert wird. Ziel ist es, zu wissen, bei welchem Produktangebot sich der Kunde am ehesten für einen Wieder- bzw. Folgekauf entscheiden würde. Diese Information fließt in die Direktmailings, die durch personalisierte Angebote auf jeden Kunden abgestimmt werden. Durch diese Individualisierung lassen sich Streuverluste minimieren und die Response-Quote optimieren.

Ingenico Marketing Solutions begleitet den Kunden von toom Baumarkt entlang der gesamten Customer Journey, von der Kundenregistrierung und Kundenbetreuung über die Vorteilsberechnung und die Kampagnensteuerung bis zur Marketing Analytik und übernimmt für die Next-Best-Offer-Kampagnen auch die Produktion der individualisierten Mailings.

„Mit Big-Data-Verfahren und NBO-Kampagnen werden die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt gerückt, wodurch sich diese optimal betreut fühlen und es dem Unternehmen mit Loyalität danken“, sagt Jochen Freese, Geschäftsführer von Ingenico Marketing Solutions.

Über toom Baumarkt

Mit rund 350 Märkten im Portfolio (toom Baumarkt, B1 Discount Baumarkt und Klee Gartenfachmarkt), 14.400 Beschäftigten und einem Bruttoumsatz von rund 2,7 Milliarden Euro zählt toom zu den führenden Anbietern der deutschen Baumarktbranche. Das Unternehmen gehört zur REWE Group, einem der führenden Handels- und Touristikkonzerne in Deutschland und Europa. Als kompetenter Partner im Bereich Selbermachen ist es toom ein besonderes Anliegen, Kunden zur Umsetzung ihrer Vorhaben und zur kreativen Gestaltung zu motivieren und sie bei der Realisierung ihrer Projekte zu unterstützen. Der Erfolg von toom basiert auf einem Angebotskonzept, das auf die Bedürfnisse und Fertigkeiten sowohl von versierten Heimwerkern als auch von Gelegenheitsheimwerkern zugeschnitten ist.

Über Ingenico Marketing Solutions

Die Ingenico Marketing Solutions GmbH, Teil von Ingenico Payment Services, ist ein führender europaweiter Anbieter für Kundenbindungskonzepte und bietet Multikanal-Loyalitätsprogramme, mit oder ohne Zahlungsfunktion, Geschenkkarten und ROI-orientierte Marketing Services.

Über Ingenico Payment Services

Ingenico Payment Services bietet eine umfassende Auswahl an sicheren Bezahl- und Marketinglösungen und verhilft Händlern so dazu, Zahlungswege zusammenzuführen, ihr Angebot an Finanzdienstleistungen zu optimieren und ihre Kunden durch Loyalty-Konzepte langfristig an sich zu binden. Egal welcher Verkaufskanal, ob am POS, online oder mobil –

mit 150 internationalen und lokalen Bezahlverfahren helfen wir Händlern dabei, Zahlungen zu verarbeiten und abzusichern, Beträge einzuziehen und digitale Transaktionen gegen Betrug zu schützen. Ingenico Payment Services ist Teil der Ingenico Group (Euronext: FR0000125346 - ING), dem Weltmarktführer für integrierte Payment-Lösungen über alle Zahlungskanäle hinweg.

Weitere Informationen unter: www.ingenico.de/payment-services und twitter.com/ingenico