



Kunde:



fly.de
www.fly.de
Anzahl Mitarbeiter: 28
Branche: Online Portal Touristik

Kundenprofil

fly.de ist seit dem 29. April 2005 online und ist als extrem kundenfreundliches Portal bekannt. Die schnelle wie einfache Flugsuche- und buchung zeichnet fly.de aus. Produktpalette: Flüge, Hotels, Mietwagen, Städtereisen, Last Minute Urlaubsreisen, Ferienhäuser, Kreuzfahrten sowie eine Vielzahl an Reiseinformationen
Umsatz: 50 Mio. Reiseumsatz

Produkte im Einsatz:

- ▶ 13 CAS genesisWorld Lizenzen
- ▶ genesisWorld Premium und CAS Marketingmodul
- ▶ Schnittstelle gW-Flugdatenbank
- ▶ Schnittstelle Newsletter-Versand eCircle, E-Mail Versand

Partner:



NET INTEGRATION
Consulting & Solutions GmbH
Potsdamer Str.3
80802 München
Tel.: +49 (0)89 3 81 98-0

Ein CRM-Projekt einzuführen, geht schnell und einfach

„Das Aufsetzen und die Implementierung des CRM-Systems ist im Vergleich zu anderen Projekten sehr leicht und einfach. Die Umsetzung muss nicht lange dauern. In einem halben Jahr hatten wir die CRM-Lösung CAS genesisWorld mit der Anbindung an unsere Flugdatenbank umgesetzt.“

David Armstrong, Geschäftsführer, fly.de



Anforderungen

Als Touristikanbieter stehen wir vor der Herausforderung tagesaktuelle Zugriffe auf unsere Kundendaten zu benötigen. Täglich gewinnen wir neue Kunden. Diese Kundendaten brauchten wir strukturiert verfügbar auf einem System, um so ein bestmögliches Wissen über unsere Kunden zu haben.

- ▶ Umsetzung einer unidirektionalen Datenschnittstelle zwischen unserem Onlinebuchungssystem und genesisWorld
- ▶ Maßgeschneiderte Marketingaktionen

Lösung

Das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Features der Lösung von genesisWorld haben für uns gepasst. Die Implementierung verlief in zwei Phasen. Umgesetzt wurde eine unidirektionale Datenschnittstelle zwischen unserem Onlinebuchungssystem und genesisWorld, sowie eine bidirektionale Datenschnittstelle zum Austausch von Informationen mit dem Dienstleister eCircle AG (Kampagnenmanagement). Die Darstellung von Kundenadresse, Flug und Passagier in der Buchungsakte wurde umgesetzt, ebenso ein automatischer Versand von Followupmails.

Nutzen und Vorteile

- ▶ Tagesaktueller Zugriff auf die Kundendaten
- ▶ Auswertung der Flugdaten, dadurch Verkauf von Zusatzprodukten für den Kunden möglich
- ▶ Umsetzung von maßgeschneiderten Marketingaktionen
- ▶ Andere Daten sind schnell ins CRM-System integrierbar
- ▶ Verknüpfung mit Outlook erspart Zeit und vereinfacht die Prozesse
- ▶ Strukturierte Verfügbarkeit der Kundendaten auf einem System
- ▶ Einfaches User-Interface



CAS Software AG
Wilhelm-Schickard-Str. 8-12
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 (0)721 9638-188
CASgenesisWorld@cas.de
www.cas.de