

中国邮政与安客诚联手推出四大直邮营销解决方案 助力汽车厂商实现精准营销

2011年3月8日，北京，中国最主要的直邮服务提供商中国邮政集团公司与全球营销技术和服务领导者美国安客诚公司今天推出面向中国汽车行业的直邮营销解决方案，帮助汽车厂商在日趋激烈的市场竞争中获得先机。中国邮政和安客诚公司今天还同时推出了中国第一个专注直邮营销的汽车营销专业网站（auto-marketing.com.cn），为业界人士提供汽车营销领域最新资讯，直邮营销案例及资深汽车营销专家的咨询服务。

中国邮政和安客诚联手推出的四大直邮营销解决方案包括：最佳客户数据挖掘服务、试驾邀请服务、客户数据管理及优化解决方案、售后客户保留解决方案。这四大解决方案既可以作为独立服务，也可以作为一项整合服务提供给汽车厂商。

以消费者熟悉且在营销活动中最常被使用的“试驾邀请”为例，该方案能通过直邮配合电话、短信等多管齐下的营销方式为汽车企业找到既符合目标车主特征、又对购车有意向及预算的潜在客户，同时把最新的试驾活动邀请精准地送达他们；并在试驾之前，之中和之后分阶段多轮次的对潜在客户进行信息沟通和信息反馈。此方案切实的帮助汽车企业解决客户是谁，客户在哪，如何有效接触客户的最根本的营销问题。

根据中国汽车工业协会 2011 年 1 月 10 日发布的统计数据显示，2010 年中国汽车产销量双双突破 1800 万辆，不仅蝉联世界第一，且创全球历史新高。在惊人的数据背后，中国汽车厂商及经销商在面对国内巨大的市场也常常陷入一种困局——如何能在众多的消费者中精准地锁定自己的目标客户群，并准确有效的将自己的产品信息传达给他们。

对此，中国邮政集团公司市场部总经理潘杰认为：“直邮具有其他营销渠道所不具备的优势，比如成本低、针对性强等。中国邮政和安客诚合作推出的个性化直邮营销解决方案将给力汽车厂商更精准有效地触及真正目标消费群，赢得竞争优势。”潘总强调：“直邮营销的关键在于通过对消费行为数据筛选，准确界定有购买需求的目标消费者，通过专业渠道，将资讯精准送达，以“一对一”的个性化沟通，达到提高销售业绩的目的。”

安客诚安客诚大中华区首席执行官茹威（Frederic Jouve）表示，“安客诚在汽



车行业的价值体现在完整一体化的解决方案, 不仅为汽车厂商提供数据整合和风险管理等, 同时还通过对消费者行为的整合和分析, 为其提供增效的行为洞察力。由此, 为厂商缩短市场响应时间, 提高营销投资回报率。”

新推出的汽车行业直邮营销方案以企业的客户数据库, 中国邮政庞大的地址数据库优势和快捷准确的邮递能力为基础, 结合安客诚成熟的营销分析与解决方案, 向最具消费能力和购买意愿的客户邮寄新产品资讯和服务邀请。

中国邮政与安客诚于 2010 年 8 月在北京签订了战略合作协议, 开始共同拓展基于数据库营销的中国直邮市场。

###

关于中国邮政

作为中国最主要的直邮服务提供商, 中国邮政享有“直邮服务专家”的业界赞誉。中国邮政坚持以通民、通政、通商为己任, 以“精准分类、定向传播”为发展目标。自 2005 年起, 中国邮政开始面向社会提供直邮服务, 为中小企业发展提供了宣传平台和数据资源。2008 年, 依据市场需求和行业细分, 中国邮政推出了 12 个直邮产品。目前中国邮政已拥有上亿条可用于直邮的各类数据。中国邮政充分利用了百年品牌、数据资源、渠道、以及网络、精湛的服务能力等优势, 为中国企业提供高品质的直邮服务。中国邮政的主要业务: 国内和国际邮件寄递业务; 报刊、图书等出版物发行业务; 邮票发行业务; 邮政汇兑业务; 邮政金融业务; 邮政速递业务; 邮政物流业务; 电子商务业务; 各类邮政代理业务; 国家规定开办的其他业务。欲想了解更多, 请登录 www.chinapost.com.cn。

关于安客诚

作为营销技术和服務领域公认的领导者, 安客诚帮助营销者成功地管理客户, 个性化消费体验, 并创建有利的客户关系。我们出色的以行业为中心的咨询方法结合了消费者数据和分析, 数据库, 数据整合, 个性化的咨询解决方案, 以及多渠道的营销策略。安客诚凭借 40 多年的数据管理经验, 为客户提供高效, 安全, 可靠的信息管理服务。安客诚公司成立于 1969 年, 总部在美国阿肯色州的小石城, 子公司遍布全球, 服务于北美洲、欧洲、亚太、中东和南美洲的客户。安客诚公司从 2000 年起开始在中国运营, 并在上海, 北京, 江苏等城市设有服务据点与世界级的数据中心, 并于 2009 年在南通设立安客诚全球服务中心。2010 年, 安客诚与中国邮政集团签署战略联盟伙伴, 共同为中国的营销市场提供精准的直邮与数据库营销服务。欲想了解更多, 请登录 www.acxiom.cn。

Acxiom® 是 Acxiom 公司的注册商标