

Personalisierte Rewards-Programm: Datengetriebene Insights

Maßgeschneiderte Perks für optimale Kundenbindung und Umsatzsteigerung



by Matthias Siebert

| STATE | STAT

Hintergrund und strategische Ziele



Unternehmenskontext

TravelTide: starkes Wachstum

seit April 2021



Herausforderung

Retention und

Gewinnung von Prospects



Ziele

Folgebuchungsquote +15%,

höherer LTV, stärkere

Markenloyalität

Datengrundlage & methodischer Ansatz



Datenquellen

Buchungshistorie, Kundenstammdaten, Transaktionsdaten



Datenaufbereitung

Bereinigung, Harmonisierung, Anonymisierung

Segmentierung

Präferenz-Scores berechnen mit

nested CASE expressions



Analyse

Perk-Optionen identifizieren

0

```
WHEN t.avg_flight_seats <= 1 THEN
      WHEN u.has_children::int = 0 THEN
          WHEN u.married::int = 0 THEN
              WHEN b.avg_session_duration_min <= 3 THEN
                 WHEN t.num_trips <= 4.9 THEN 'Business'
                 ELSE 'Frequent Traveler'
              ELSE
                CASE
                 WHEN t.money_spent_hotel <= 1500 THEN 'Other'
                 ELSE 'Solo'
                END
           END
          ELSE
           CASE
              WHEN t.num_trips <= 4.9 THEN
                  WHEN t.avg_flight_seats = 2 THEN 'Couple'
                 ELSE 'Frequent Traveler'
              ELSE 'Frequent Traveler'
           END
       END
      ELSE
       CASE
          WHEN t.num_trips <= 4.9 THEN
             WHEN t.avg_flight_seats <= 3 THEN 'Family'
             ELSE 'Frequent Traveler'
          ELSE 'Frequent Traveler'
       END
  ELSE
      WHEN t.num_trips <= 5 THEN 'Groups'
      ELSE 'Frequent Traveler'
END AS user_segment
```

Business Persona – Jonas



Profil

- IT-Consultant aus San Jose
- Bucht kurzfristig für Kundentermine
- Komfort wichtiger als Preis

Präferenzen

- Schnelle Buchungsprozesse
- Reibungslose Stornierungen
- Effizienz steht im Vordergrund



Solo Persona – Lisa

Profil

UX-Designerin aus Seattle, kreative

Einzelreisende

Reiseverhalten

Entdeckt neue Orte allein,

bevorzugt ruhige Unterkünfte

Buchungsmuster

Gut geplant, manchmal spontan,

flexible Stornierung wichtig

Couple Persona – Matteo



Boutique-Hotels

Liebt stilvolle

Unterkünfte mit

besonderem

Charakter



Wochenendtrips

Bevorzugt

verlängerte

Wochenenden mit

seiner Frau



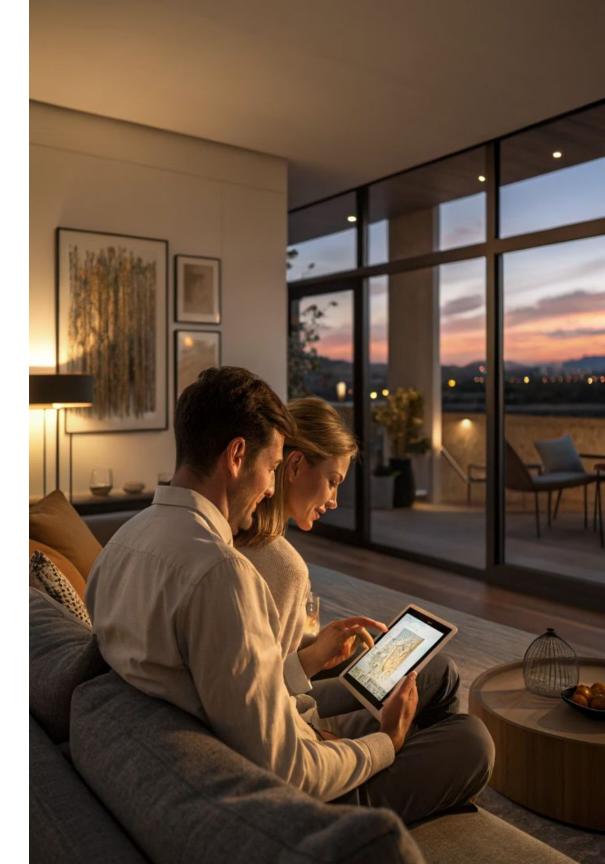
Gemeinsame

Buchung

Entscheidungen

werden abends am

Tablet getroffen



Family Persona – Anna







Frühbucherrabatte

Plant lange im Voraus



Kostenfreie Stornierung Flexibilität bei Familienplanung

Groups Persona – Karim

000

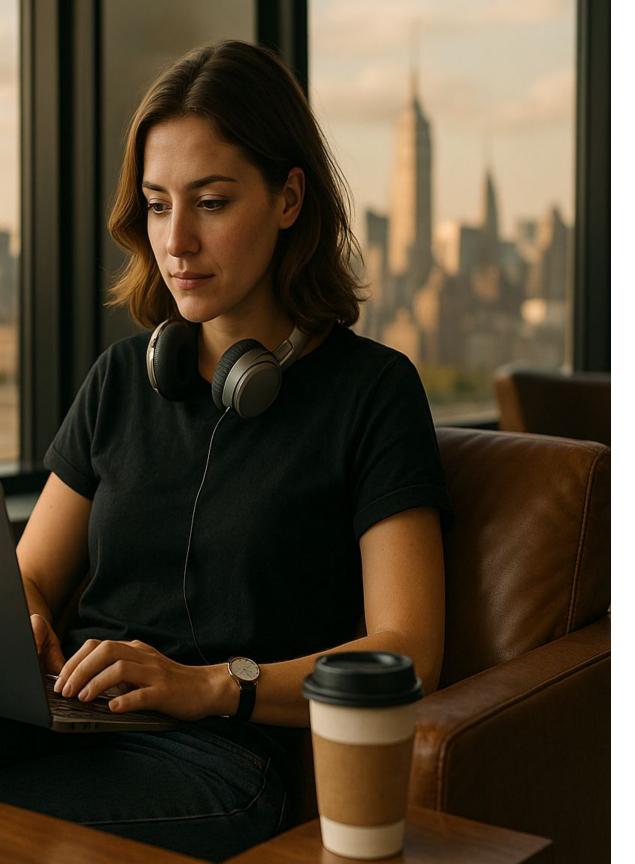
Gruppenreisen organisieren Für Freundeskreise oder Firmen



Mehrere Buchungen verwalten
Effizienz ist entscheidend

%

Rabatte für Gruppen
Wichtigstes Entscheidungskriterium

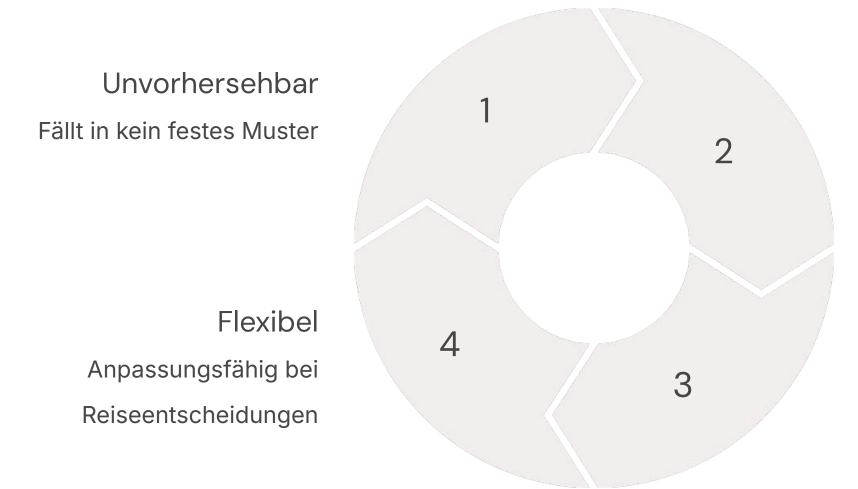


Frequent Traveler Persona – Emily

Digital Nomad
Lebt zwischen Flugtickets und Hotel-Lounges
Intensivnutzerin
Nutzt TravelTide für Business und Freizeit
Flexibel & Global

Schneller, anpassungsfähiger Reisestil

Other Persona – Alex





Kontrastreich

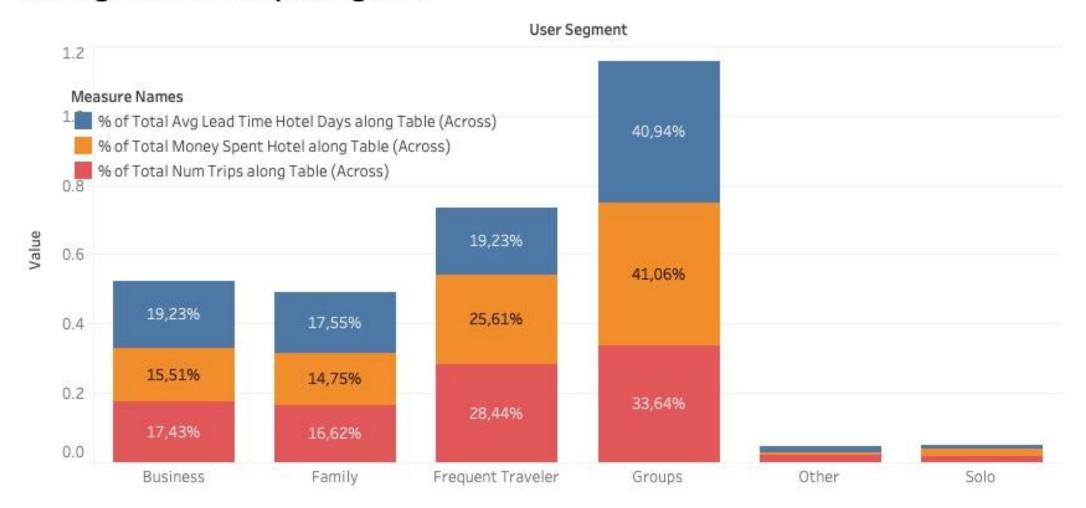
Mal Luxushotel, mal günstiger Flug

Spontan

Bucht nach Bauchgefühl

Struktur der Kundensegmente

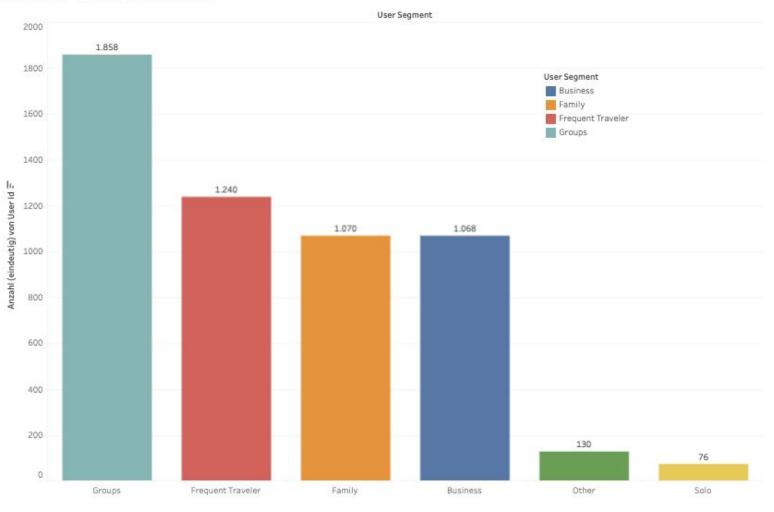
Wichtige Kennzahlen pro Segment

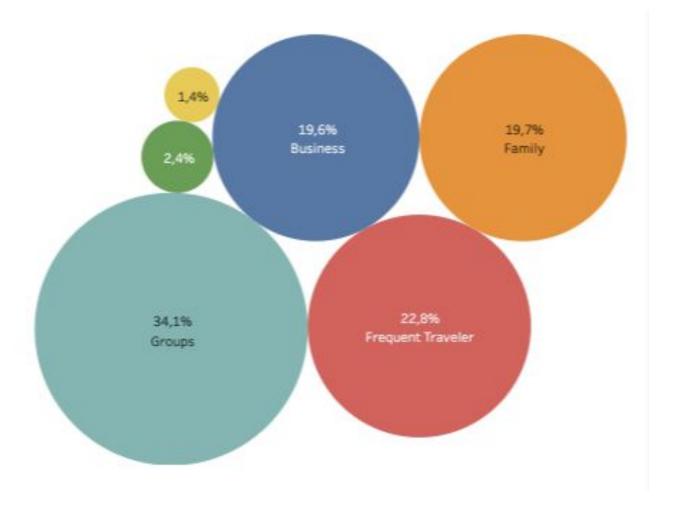


Kundenanzahl per Segment und in Prozent

Anzahl der Kunden pro Segment

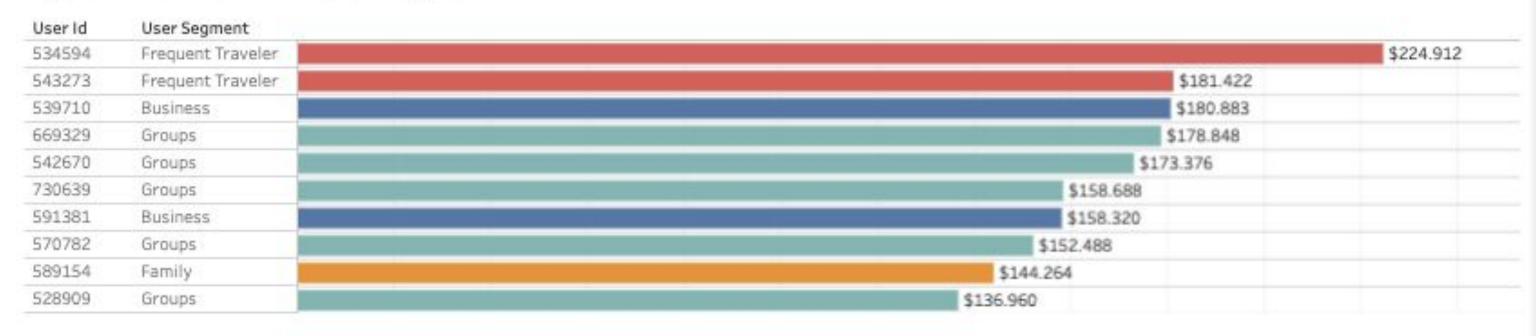
4 Ansicht auf Tableau Public





Customer Lifetime Value (CLV)

Top 10 Kund:innen nach Hotel-Ausgaben



Perks per Segment vs. A/B Testing

- Kostenlose Hotelmahlzeit
- Kostenloses Aufgabegepäck
- Keine Stornogebühren
- 1 Nacht kostenloses Hotelzimmer bei Flugbuchung
- Exklusive Rabatte



Handlungsempfehlungen & Implementierung

Segmentierte E-Mail-Kampagnen

Dynamischer Content mit Fokus-Perks

A/B Tests

Varianten: Free Cancellation, Zimmer-Upgrade, Treuepunkte

Technische Umsetzung

Marketing-Automation & Tableau-Integration

Controlling

Dashboard, Kontrolle, Review,

Evaluation, Auditierung, Tracking

