

IBP 是一个以客户为中心和极具前瞻性的营销预订一体化平台,能有效提高大型综合度假村、连锁酒店集团以及旅行社与客户间的互动。面对市场上多变的需求,IBP的设计具有可扩展性及适应性,能够灵活地连接市面主流社交媒体及各渠道的客户触点,包括微信、Line、APP、电子邮件、短信及聊天机器人等,让企业通过提供360度用户体验,以达到吸纳新客户和维系现有客户的营利目的。IBP的成熟技术和实践性能力为传统的酒店行业实现高效的数字化转型以及优化企业的投资回报率。

一体化平台



核心价值

利用平台促使营运部门提高获取、维系和转化客户效益

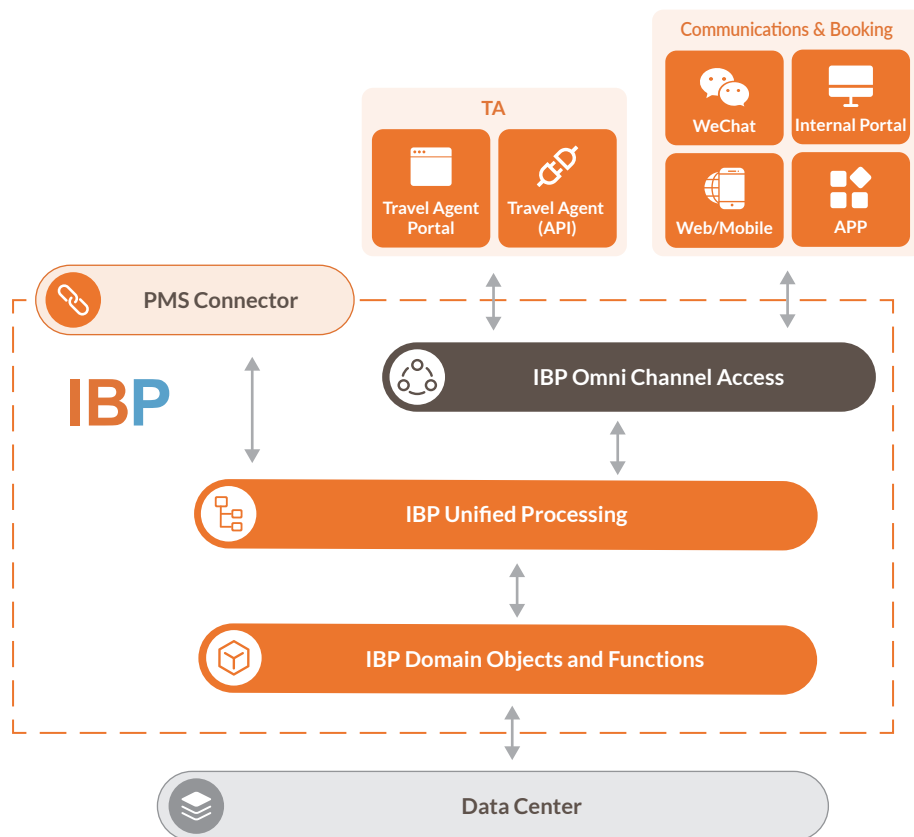
- 通过收集和分析数据,实现精准的目标客户定位及重新定位,触达客户的最佳时间和渠道从而提高营商转化率
- 利用电子优惠券及二维码等工具拓展更多低成本高效益的销售模式,与客户互动的过程中达到引流的效用
- 采用微信平台生态环境促进营销机会
- 通过大数据支撑制定营销策略,以优化用户体验并提高用户忠诚度

通过以下业务部门的协作提高营运效率

- 电子商务和数字营销
- 收益管理中心
- 中央预订中心 (CRC)
- 酒店前台

方案架构

IBP 的三层基础功能架构是为了提高企业营运效率和提高在业界市场上的竞争优势而设计的。整个综合平台均使用加密的Restful API和推送技术功能以支援多个端口存取数据,确保符合企业的安全、规范和营运需求。



IBP平台与客户数据中心的架构图

核心优势



定制功能迎合多变的市场需求



利用消息队列处理方式,确保交易整合性和可靠的消息传递



灵活处理同步和异步数据交易



先进的数据转换和事件处理程序



编排和搭建良好的数据转换系统



支援多端、内部和外部网站平台