



2016年航旅忠诚度大会

尊敬的_____先生/女士，您好！

2016年航旅忠诚度大会将于2016年10月在上海召开。

会议通知

2016航旅忠诚度大会是由民航局下属《民航管理》杂志社支持，上海碧康商务咨询有限公司主办，致力于为航旅业包括航空公司、酒店，在线旅行社，租车等致力于忠诚度计划的专业人士打造的一个高端的、沟通交流的平台。

2016年度会议将重点探讨航旅圈,包括航空公司, 酒店及OTAs 等如何建立独特的忠诚度计划及如何实现 现有忠诚度计划价值最大化; 如何通过以顾客为中心的策略来从新活跃会员等。参会代表将会聆听到众多有价值的发言，案例分析及有针对性的板块讨论。同时，也有机会和众多忠诚度的专家进行面对面沟通。

大会亮点

研究不同市场常旅客计划

学习如何通过创新来实现差异化管理

学习如何重大项目调整时管控客户期望

学习如何通过利用顾客的行程轨迹来提高乘客体验

从新审视有吸引力的里程转换在航旅忠诚度计划中的角色

为什么要参加本届会议？

请不要错过本年度最有价值的航旅忠诚度大会；建立新的合作关系同时加强现有伙伴的联系

- 向旅游业的同行学习如何增加会员同时也提高他们的活跃度
- 了解航空公司的常旅客计划所面临的挑战及同行的最新案例分析
- 和来自世界范围内酒店、租车、零售商及航空公司的忠诚度专家建立潜在的合作关系

核心议题

- 社交媒体解析及旅客体验更快更好的回应顾客的反馈，提高旅客的忠诚度。
- 通过始终如一兑换承诺来打造忠诚度计划
- 个性化、独特的兑换奖励机制及忠诚计划
- 航空公司如何保持会员的活跃度并提高积分兑换率
- 通过分析零散客户的活跃度提高常旅客计划的质量及投资回报率

- 忠诚度计划远不止奖励，万豪酒店奖励计划追求心里份额
- 旅行忠诚度的未来：广泛整合资源 未来旅行需要整合酒店和航空公司忠诚计划给予客户更多获取里程及酒店忠诚积分的机会
- 数字技术是未来旅行忠诚度计划的动力
- 航空案例分析：澳洲航空如何在数字世界里与顾客保持密切联系及互动
- 板块讨论：航旅业有可能实现联盟奖励计划吗？
- 基于大数据的个性化定制 – 如何增加你顾客的忠诚度及参与度？
- 使用技术、大数据及社交媒体来获取客户的喜好并定制个性化的顾客体验
- 整合创新的市场及手机策略来活跃既有的顾客
- 航空公司专题板块讨论 - 如何使你会员的参与度达到一个新的高度? - 忠诚度项目能真的改变旅客的体验吗? - 大数据能提高现有客户的忠诚度转换率吗? - 如何拓展新的核心技能来成功运营忠诚度项目? - 如何通过零散客户来拓宽你的市场捕获率?
- 如何通过社交及移动技术来保持会员的忠诚度?
- 通过大数据分析来建立客户的忠诚度

参会企业

航空公司，酒店，租车，在线旅行社（OTA），旅游产品与出境游，社交网络，媒体，全球分销系统（GDS），咨询机构，零售商，银行（信用卡），保险，客户忠诚度解决方案供应商

会议门票

国内企业注册 6,000 元人民币

外资企业注册 10,952 元人民币

