

CONDÉ NAST

Informatica 让 Condé Nast 真正了解客户

领先的出版商使用 Informatica Data Quality，根据所有刊物和渠道订阅者的可信且准确的视图来定位和招揽客户。

事实快览

业务举措

- 通过数字媒体革命推动营收增长
- 招揽并维系刊物客户
- 改善市场营销活动决策的效率

技术策略

部署 Informatica Platform，确切说是部署 Informatica Data Quality 和 Informatica PowerCenter® 以整合来自多个来源、多种格式的数据，从而准确了解多个媒体刊物和渠道的客户。

“Informatica Data Quality 帮助 Condé Nast 从‘将数据视为麻烦’的公司转变为‘将数据作为资产’的公司。”

— Condé Nast 业务和企业系统总监 Justin Glatz

数字化的时代改变了 Condé Nast 的业务模式。刊物内容网络化的趋势，加上大量订阅者选择使用 iPad、Kindle Fire 等平台阅读 Vogue、GQ、Condé Nast Traveler 或 Condé Nast 旗下的其他知名媒体品牌，正为我们提供新的创收机遇。但是，这一转变致使受众群体出现分散。在线产品和印刷品的客户数据分散在多个系统中。若要在任何渠道内都能准确定位客户并高效地销售内容，Condé Nast 需要了解内容订阅者的身份、偏好、所处位置和行为方式。

有了标准化的 Informatica® 技术，Condé Nast 可以更有效地销售、推广和促销公司的主打品牌，并推动营收增长。举例而言，现在公司可以准确知道 Vogue 杂志的一位订阅者居住在汉普顿，喜欢旅行，而且将 Condé Nast 有关建筑的文章下载到了 iPad 上的“报刊杂志”应用中。这样具体的客户情报可用于交叉和追加销售相关的 Condé Nast 内容。该情报还可用于进行客户定位，及提供精挑细选的相关服务，例如促销、活动和比赛。这样一来，便能更快地从数据上获得回报，为世界级优质出版商铺出一条更加光明的成功之路。

优点

- 创造终身销售、经营和推广优质媒体品牌的机遇
- 有助于交叉销售和追加销售出版刊物和服务
- 扩充客户群、推动营收增长
- 确保客户数据具有高水平的准确性和质量
- 使用地理定位，令客户定位更具效率
- 为公司将直接营收从 20% 增加至 30% 的目标提供助力

基本要素

- 解决方案：支持商业智能的数据质量和数据集成
- 产品：Informatica PowerCenter Data Cleanse and Match Option™
- 来源：CDS Global 专有的电子商务平台 Axiom

数字革命席卷 Condé Nast

孕育了多个世界著名媒体品牌的 Condé Nast 在最近几年正在经历一场革命。Glamour、Wired 和 The New Yorker 等旗舰刊物仅依赖书报亭销售或纸张订阅的岁月已经一去不复返。印制杂志已被数字渠道所超越，Condé Nast 现在更是达到了拥有 27 家网站，在手机和平板设备上发布 40 多种应用以及 18 种消费类杂志的水平。

这种转向数字出版的趋势对公司来说，既是挑战也是机遇。一方面，发行渠道的爆炸式增长导致了有关客户需求 and 行为的信息变得相当分散。例如，Condé Nast 现在要了解 The New Yorker、Vanity Fair、Wired 等刊物的读者群体和订阅者群体就非常困难，因为其受众分布在众多分散的渠道（包括印刷品、互联网或平板 PC）中。另一方面，如果公司可以归纳出所有这些分散渠道中的客户的身份、偏好、购买习惯以及居住位置以便从总体上加以认识，那么公司就有了终身销售、经营和推广公司优选品牌的机会。

这正是 Informatica 的用武之地。作为 Informatica Platform 长达八年以上的忠实拥护者和客户，Condé Nast 现在使用世界水准的数据集成技术对订阅了旗下各种出版物的客户进行分析。通过进一步了解所有渠道中每位客户的偏好、需求以及行为方式，Condé Nast

获得了独特的机遇来进行交叉销售和追加销售出版刊物和服务，扩充客户群，以及通过从数据上获取更大的回报来推动营收增长。

确保准确优质的客户数据

以订阅了 Condé Nast 的旗舰刊物 Golf Digest 的典型订阅者为例。有些读者每月通过寄送上门服务获取刊物，有些订阅者在线阅读，余下的客户则可能通过最近上架到 iPad 中“报刊杂志”应用的 Golf Digest 获得高尔夫资讯。Informatica Platform 借助匹配技术将所有这些各个不同的客户信息库相互联系，以形成覆盖所有 Golf Digest 刊物的统一多渠道视图。Informatica 技术可确保客户数据的高度准确和优质。有了附加地理坐标的功能，解决方案便可以确定客户的位置，从而根据地理位置以及个人偏好提供量身打造的产品服务。

Condé Nast 使用这种涵盖了每位客户，同时细节详尽而又智能化的视图来交叉销售或追加销售其他 Condé Nast 刊物和服务：举例而言，如果有关客户的信息确定出某位居住在纽约的高尔夫爱好者热爱度假和烹饪，那么他或她就有可能接受订阅 New Yorker、Condé Nast Traveler 或 Bon Appétit 的提议。Condé Nast 还会使用这种整合的高质量客户数据来进行精确定位的促销活动。这可能包括在客户所在位置 20 英里内举行的一次高尔夫活动、一次高尔夫度假、基于订阅的在线高尔夫报刊杂志或是一次与高尔夫相关的竞赛。两种情况下的结果相同：吸引并留住更多客户、增加营收并提高利润。

“与发送垃圾邮件促销方式不同，Informatica Platform 让 Condé Nast 能够执行精确的直接行销。” Condé Nast 数据库技术团队经理 Jeanette Grillo 说道，“现在，我们可以促使原本通过离线渠道订阅刊物的客户成为我们的在线订阅者，从而继续留住这一群体，并从理论上提升每位客户的终

“Condé Nast 的业务模式已经发生了变化，它已从传统出版商摇身变为一家多渠道、多品牌的内容提供商。” Condé Nast 业务和企业系统总监 Justin Glatz 解释道，“以前传统的营收来源主要是非直接的广告销售，而现在重点盯在了直接营收流上，也就是根据我们了解到的客户需求，直接为客户提供补充服务。若要实现这点，我们需要可靠且准确地了解每一位客户。”

身价值。我们的目标是通过客户招揽将直接营收在整体盈利中所占的份额提升 10%。我们正在为在年底前实现吸收 1 百万新客户的目标努力。Informatica Platform 便是实现这一目标的关键要素。”

数据质量决定了市场营销活动能否成功

Informatica Platform 的 Informatica Data Quality™ 组件是成功营销的基石。该技术可用于验证客户的地址数据、删除重复的邮寄地址并将地理坐标应用到地址数据上。该解决方案每日都在运行以匹配不同 Condé Nast 出版物的客户，将在线客户与印刷品客户相关联，并确定客户的地理位置。

这些功能可提高姓名与地址数据的准确度，从而让 Grillo 及其团队对数据的质量更具信心。预建数据质量计划还可减少清理数据所必需的开发工作量，让业务部门分担数据质量与数据管理的责任。“Informatica Data Quality 帮助 Condé Nast 从‘将数据视为麻烦’的公司转变为‘将数据作为资产’的公司。” Glatz 解释道，“数据是一项宝贵的资产。”

据 Condé Nast 数据库营销总监 Michael Stuart 所言，Informatica Platform 尤其是 Informatica Data Quality 已成功转变了 Condé Nast 营销活动的范围、规模和效率。“Condé Nast 是首家将刊物推向 Kindle Fire 和 iPad ‘报刊杂志’的公司。Informatica Platform 让 Condé Nast 接触到这些客户，了解客户的身份，整合客户在公司内的帐户并通过相关促销精确定位客户。我们销售的是内容，而不是刊物本身，要是没有 Informatica，我们便做不到这点。”

“与发送垃圾邮件促销方式不同，Informatica Platform 让 Condé Nast 能够执行精确的直接行销。” Condé Nast 数据仓库技术团队经理 Jeanette Grillo 说道，“现在，我们可以促使原本通过离线渠道订阅刊物的客户成为我们的在线订阅者，从而继续留住这一群体，从理论上提升每位客户的终身价值。我们的目标是在不影响非直接营收的前提下将 Condé Nast 的直接营收从 20% 增加至 30%，并于年底前吸收一百万的新客户。Informatica Platform 便是实现这一目标的关键要素。”

了解更多

有关详细信息，请致电中国客户支持热线 400 810 0900 或 Informatica 公司网站 www.informatica.com.cn。

关于 Informatica

全球领先的独立企业数据集成软件提供商 Informatica (纳斯达克代码: INFA) 助力世界各地的企业获得最大化的数据投资回报，从而赢得竞争优势。全球众多知名企业依赖 Informatica 平台，使用及管理其在企业内部、云中和社交网络上的信息资产。

.....
INFORMATICA®

北京办事处

地址：北京朝阳区建国门外大街乙 12 号 LG 双子座大厦西塔 EF 层 05-06 单元
邮编：100022 电话：86-10-5675 2000 传真：86-10-5675 2030

中国客户支持热线：400 810 0900

上海办事处

地址：上海浦东世纪大道 201 号渣打银行大厦 5 楼
邮编：200120 电话：86-21-6182 6825 传真：86-21-6182 6755

© 2012 Informatica Corporation. 保留所有权利。美国印刷。Informatica、Informatica 徽标、The Data Integration Company 是 Informatica 公司在美国和世界司法区域的商标或注册商标。所有其它公司和产品名都可能是它们各自所有者的商业名称或商标。

1998 (05/01/2012)