

07.03.2013 - 09:31 Uhr

Sojern im Höhenflug: Big-Data-Reiseunternehmen meldet mehr als verdoppelte Wachstumswerte im Jahresvergleich

- Führendes Traveler-Engagement-Unternehmen im Onlinebereich erweitert internationale Geschäftstätigkeit

San Francisco (ots/PRNewswire) - Sojern [<http://www.sojern.com/>], die führende datengestützte Traveler-Engagement-Plattform der Welt, kündigte heute eine Erweiterung ihrer globalen Präsenz an, nachdem das Unternehmen sein Umsatzwachstum im Jahresvergleich mehr als verdoppeln konnte und mittlerweile über mehr als 500+ Kunden weltweit verfügt.

(Logo: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20130307/LA71846LOGO>
[<http://photos.prnewswire.com/prnh/20130307/LA71846LOGO>])

Heutzutage entfällt 1/3 der gesamten E-Commerce-Umsätze auf Transaktionen im Zusammenhang mit Reisen (ComScore 2012). Dabei setzt ein Großteil der führenden Reisemarken auf die Technologie von Sojern, um bei diesen Transaktionen eine verbesserte Marketingakquise zu erzielen, darunter American Airlines, American Express, Avis|Budget Group, Choice, Delta, Enterprise, Hertz, Hilton, Hyatt, IHG, Las Vegas, Marriott, Starwood, United und US Airways.

"Seit 2007 betreibt Sojern die beste datengestützte Traveler-Engagement-Plattform der Welt und hilft Markenunternehmen dabei, Reisende wirksamer und überzeugender anzusprechen, um sie gezielt zum Umstieg zu bewegen und die Kundenbindung zu fördern", so Mark Rabe, der CEO von Sojern. "Mit unserer Expansion in den Vereinigten Staaten und im Ausland entsprechen wir der steigenden Nachfrage multinationaler Reisemarken nach datengestützten Marketing-, Monetarisierungs- und Informationslösungen jeglicher Größe."

Als erstes Unternehmen, das Big Data erfolgreich im Reisesektor anwendet, hat Sojern Zugang zu über 100 Millionen anonymen Profilen von Reisenden und Milliarden von Datenpunkten, die Auskunft über die Absichten von Reisenden geben. Sojern verbindet diese einzigartigen Informationen mit innovativer Technologie, um den richtigen Reisenden genau zum richtigen Zeitpunkt immer wieder die richtigen Nachrichten zu übermitteln. Dies geschieht über mehrere Kanäle, darunter Bildschirme, Videos, E-Mails und Social Media (z. B. Facebook Exchange).

Im Laufe des Jahres 2013 wird das Unternehmen seinen globalen Mitarbeiterstamm intensiv erweitern, sein Team für wissenschaftliche Daten ausbauen, und überdies umfassend in seine branchenführende Technologieplattform investieren. Dies wird auch die Entwicklung von wichtigen Produkten im Bereich Machine-Learning-Technologie, ein verbessertes automatisiertes Handeln (Echtzeitangebote) und umfassendere Erkenntnisse aus Datenbeständen betreffen. Mit der Eröffnung seiner EMEA-Zentrale in London und der Bestellung von Stephen Taylor zum VP & MD, International ist das Unternehmen bereits auf weltweiter Ebene aktiv.

Als einer der allerersten Mitarbeiter von Air Miles (von British Airways übernommen) ist Stephen Taylor ein Pionier des datengestützten Reisemarketings. Zuletzt war er als CEO von Qype aktiv (kürzlich von Yelp übernommen) und leitete davor das europäische Verbrauchergeschäft von Yahoo!.

"Mit seinem Schwerpunkt auf innovativer Technologie und einem erfahrenen Team aus Reiseexperten ist Sojern hervorragend aufgestellt und kann der wachsenden Nachfrage globaler Reisemarken nach äußerst leistungsfähigen digitalen Marketing- und Vermarktungsstrategien Rechnung tragen", so Taylor. "Ich bin begeistert, Teil dieses Teams zu sein und dazu beizutragen, Sojorns differenzierte Lösungen auf neuen Märkten einzuführen."

Informationen zu Sojern de.newsaktuell.mb.nitf.xml.Br@300b4832Sojern hat seinen Firmensitz in San Francisco und ist die führende datengestützte Traveler-Engagement-Plattform der Welt. Sie bietet die effizientesten Marketing-, Vertriebs-, Monetarisierungs- und Informationslösungen jeglicher Größe. Seit 2007 unterstützt das Unternehmen führende Reisemarken wie American Airlines, American Express, Avis|Budget Group, Choice, Delta, Enterprise, Hertz, Hilton, Hyatt, IHG, Marriott, Starwood, United und US Airways dabei, Reisende wirksamer und überzeugender anzusprechen, um sie gezielt zum Umstieg zu bewegen und die Kundenbindung zu fördern. Besuchen Sie www.sojern.com [<http://www.sojern.com/>] für nähere Informationen.

Web site: <http://www.sojern.com/>

Kontakt:

KONTAKT: Erin Lockhart, 1-408-334-5463, erin.lockhart@sojern.com