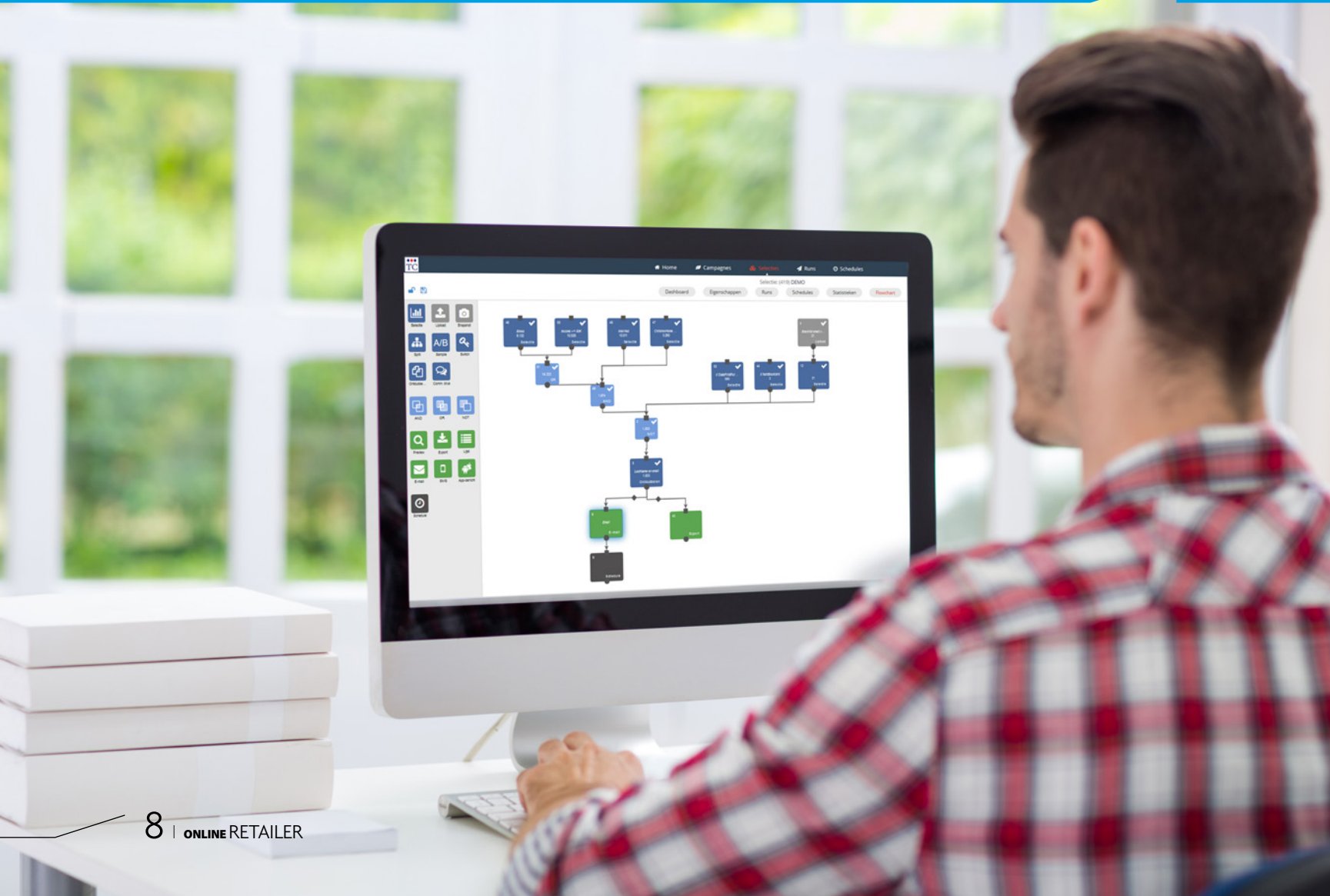


# INSPIREREN MET BESTEMMINGEN

iFly KLM Magazine is hét internationale online reismagazine van KLM. Met bijzondere reisverhalen en mooie fotografie wordt geprobeerd de lezer te inspireren om een mooie reis te gaan maken. Om de toekomstige ambities van KLM met het interactieve magazine te verwezenlijken en zoveel mogelijk mensen wereldwijd te inspireren, heeft KLM de hulp ingeschakeld van 2bMore.



## iFly KLM MAGAZINE BEREIKT TIEN MILJOEN MENSEN WERELDWIJD IN VIJF TALEN

Met iFly KLM Magazine willen we mensen inspireren om in de toekomst te gaan reizen, begint Marc Jansz van KLM. "Een gemiddelde passagier vliegt één tot twee keer per jaar. Met iFly KLM Magazine willen we deze mensen niet alleen prikkelen met bijzondere bestemmingen, maar proberen ook aanleiding te geven om die reis met KLM te gaan maken. De bladformule richt zich dus voornamelijk op bestemmingen. Onlangs hebben we onze jubileumeditie uitgebracht, de 50e editie, waarvoor een speciale URL is aangemaakt: [iFly50.com](http://iFly50.com)."

### E-MAIL

KLM hanteert verschillende methoden om iFly KLM Magazine te verspreiden. "E-mail is één van de distributiekanaalen om het magazine onder de aandacht te brengen, maar verreweg ook het belangrijkste," zegt Marc Jansz. "Tot enige tijd geleden maakten we daarvoor gebruik van een oplossing die operationeel niet sterk genoeg bleek om de toekomst mee in te gaan en onze ambities te verwezenlijken, namelijk om iFly KLM Magazine wereldwijd in meerdere markten en talen uit te rollen. Met de bestaande oplossing zou dat betekenen dat we buitenproportionele inspanningen zouden moeten gaan doen om dat te bereiken."

Op basis van een eerdere samenwerking is KLM opnieuw in gesprek gegaan met 2bMore, een partij die gebruik maakt van het Ternair Marketing Automation Platform. "Ternair Campaign van 2bMore stelt ons in staat om verzending via e-mail naar nóg veel meer landen in nóg meer talen makkelijk te kunnen gaan doen," benadrukt Marc Jansz. "Dat kan doordat deze tool voorziet in een dynamische omgang met allerlei data-elementen. Op die manier ligt onze ambitie binnen handbereik en ook nog eens op een (kosten)efficiënte manier."

### TIEN MILJOEN ONTVANGERS

iFly KLM Magazine bereikt tien miljoen mensen wereldwijd in vijf talen, te weten Nederland, Engels, Duits, Frans en Spaans. Marc Jansz: "KLM maakt daarbij gebruik van Exact Target als 'postbode' voor het e-mail verzenden. 2bMore heeft een interface gebouwd tussen Exact Target en Ternair om het verzendproces volledig geautomatiseerd te laten verlopen. De software maakt het mogelijk om de individuele ontvanger op een persoonlijke manier te benaderen, waarbij ook wordt erkend of hij / zij lid is van ons frequent flyer programma Flying Blue en wat het statusniveau is."

2bMore heeft voor KLM haar cross-channel campagne management oplossing, Ternair Campaign, ingericht. Erik van Stiphout van 2bMore: "Ternair is een krachtige en robuuste marketingsoftware suite voor het verzamelen, integreren, ontsluiten en toepassen van grote hoeveelheden klantgegevens binnen marketing- en communicatieprocessen. Met Ternair Campaign kunnen snel en eenvoudig data-driven 1-1 campagnes worden opgezet, ingepland en geautomatiseerd worden uitgevoerd. Voor de verzending van het iFly KLM magazine zijn de e-mail campagnes volledig data-driven opgebouwd op basis van dynamische templates waarbij alle onderdelen worden gepersonaliseerd per land en taalcombinatie."

Paralleel aan de periode die 2bMore nodig had voor het inrichten van de tool voor het versturen van het iFly KLM Magazine zijn intern bij KLM de nodige voorbereidingen getroffen om het magazine in meer talen en landen te kunnen gaan aanbieden. "Beide trajecten kwamen op een gegeven moment prachtig bij elkaar," weet Marc Jansz. "We zijn nu sinds een paar maanden live en we zijn uitermate tevreden met het proces zoals het nu loopt."

### OVER 2BMORE

2bMore is een data-driven marketing bureau. Klantgegevens zitten in ons DNA. En dan het liefst heel veel klantgegevens. 2bMore helpt organisaties met grote klantdatabases met het verbeteren en versnellen van marketing- en communicatieprocessen door het snel en eenvoudig samenbrengen en beschikbaar maken van klantgegevens uit verschillende offline en online databronnen.

Dit doen we door de inzet van vakmensen en door het slim toepassen van klantgegevens en technologie binnen het marketingspeelveld.

2bMore levert software oplossingen voor campagne management, lead management, marketingdatabases en marketing automation. **▶**



**ERIK VAN STIPHOUT,**  
Mede-oprichter eigenaar 2bMore