



## FIRST Business Travel setzt auf direkte Kundenkontakte

// 'Kommt der Kunde nicht zu dir, geh' selbst zum Kunden' – diese goldene Regel von Vertriebsprofis ist der Kern der Idee, bei Geschäftsreisenden die TUI Tochter FIRST Business Travel bekannter zu machen. Ein Pilotprojekt, das komplett in den Händen der Agentur creativteam communications, Hannover, lag. In nur zwei Tagen wurden so über 1.000 Leads generiert. Auf ausgewählten Bahnhöfen wurden Promotion-Teams eingesetzt. Zusätzlich wurden ICE-Strecken in die Aktion einbezogen. Die spielerisch angelegte Aktion hatte das Ziel, Visitenkarten zu generieren. Als Sofortbelohnung winkte u.a. ein wertiges Visitenkarten-Etui mit einem Info-Folder. Die Teilnehmer mussten innerhalb von 90 Sekunden ein Bilderrätsel lösen. Als mobile Spielbasis dienten mit einem speziellen App ausgerüstete iPads. Die Hannoveraner entwickelten die Aktion, realisierten das Spiel dazu sowie die komplette App-Programmierung. Michael Jürgens, creativteam communications Kundenberater: „Die innovative und einfache Mechanik kam bei der Mehrzahl der Geschäftsreisenden gut an. So kam es zu dem großen Erfolg, der die Erwartungen aller Beteiligten noch übertroffen hat.“ (cr)



[www.first-business-travel.de](http://www.first-business-travel.de)



[www.creativteam.com](http://www.creativteam.com)