

Marriott Bonvoy

"Credit Card Acquisition"
Campanha de Direct Mail | EUA

Cherish Memorable Getaways With
30%* More Points From

MARRIOTT
BONVOY

O Desafio

O Marriott Bonvoy — programa de fidelização que agrega The Ritz-Carlton, St. Regis, JW Marriott, Sheraton e outras marcas — pretendia divulgar a oferta do seu cartão de crédito com estadia prévia e motivar clientes inativos a regressar às estadias.



A Solução



Direct Mail personalizado com oferta do cartão Bonvoy e estadia gratuita

A campanha centrou-se num mailing premium endereçado a membros Bonvoy elegíveis, com a proposta do cartão de crédito e a oferta de uma estadia gratuita como bónus de boas-vindas. A tangibilidade do correio físico criou uma presença da marca fora dos canais digitais saturados, com maior atenção e taxa de leitura.



Brindes físicos e sugestões de destinos baseadas em hábitos anteriores

Para reativar clientes que não faziam estadias há algum tempo, a Marriott enviou brindes físicos e conteúdo editorial com sugestões de destinos personalizadas com base nos padrões de viagem anteriores de cada cliente. Esta personalização baseada em dados transformou o mailing num conselheiro de viagens individual.



Campanha omnicanal: DM físico sincronizado com emails personalizados

Em paralelo com o Direct Mail, foram enviados emails com contagem progressiva do tempo desde a última estadia, inspirando os destinatários com novos destinos. A coordenação entre o canal físico e o digital criou múltiplos pontos de contacto coerentes, maximizando a probabilidade de conversão.

Os Resultados



+10%

taxa de fidelização
de membros Bonvoy



£2,2M

receita gerada
pela campanha



30:1

retorno sobre
o investimento (ROI)

Ligue grátis 808 201 800

Dias úteis das 8h30 às 19h30

Ou contacte o seu gestor comercial

Conheça as nossas [Histórias de Impacto](#)

ctt