

PERSBERICHT



*ING. Winnaar Customer Data Award 2013
Van links naar rechts: Tijl Kindt, Minke Boonstoppel, Martin de Lusenet en Liane Pettersson.
Beeld: Giuseppe Toppers, Danto*

ING wint Customer Data Award 2013 door revolutionaire klantbenadering

Amsterdam, 7 november 2013 – Tijdens het drukbezochte DDMA congres ‘Data en Dialoog in de praktijk 2013’ heeft ING donderdagmiddag 7 november de Customer Data Award 2013 in ontvangst genomen. De revolutionaire wijze waarop ING haar klantgegevens op operationeel en strategisch niveau heeft ingericht waren voor de vakjury doorslaggevende factoren. ING liet hiermee overige genomineerden Bol.com, Informa, Landal GreenParks, NS Hispeed en Zilveren Kruis Achmea achter zich.

Erkenning

Martin de Lusenet, Manager Customized Marketing & Customer Intelligence ING: *“Op Maat marketing binnen ING is een data-driven benadering ‘pur sang’, die vooral het doel heeft om de klant beter te informeren en te bedienen. Revolutionair, zeker binnen de financiële sector. Bij ons zijn niet de bankwaarde, winst en rendement de belangrijkste parameters die het proces bepalen, maar het response en de NPS. Er is geen bedrijf in Nederland of Europa die op zo’n schaal, in verschillende kanalen, zo ver is gekomen als ING. Het winnen van de Customer Data Award is een geweldige erkenning voor alle effort die wij als organisatie hierin hebben gestoken.”*

ING als aansprekend voorbeeld

“De ING-case is een zeer aansprekend voorbeeld van implementatiekracht en innoverend vermogen. Daarnaast illustreert ING de kracht van het inzetten van meerdere kanalen in een complexe omgeving. Hoewel alle ingezonden cases zeer sterk waren en goed doordacht, scoorde ING op deze punten toch het best. Het niveau van de Customer Data Award 2013 was ongekend hoog waardoor het juryproces erg uitdagend was. De beslissing was in die zin lastig dat we het eigenlijk jammer vonden dat er maar één winnaar kan zijn. Niettemin was uiteindelijk het eindoordeel unaniem en eensluidend.”, aldus juryvoorzitter Kees Groenewoud.

Inspirerende cases

De inspirerende cases van alle genomineerden zijn vanaf dinsdag 12 november aanstaande exclusief te downloaden in de [online kennisbank van DDMA](#). Dé plek waar marketeers terecht kunnen voor referentiemateriaal, feiten en cijfers. De kennisbank biedt cases/presentaties, onderzoek, branchecijfers, cursussen/opleidingen en vakinspiratie op het gebied van dialoogmarketing.

DDMA is de branchevereniging voor dialoogmarketing en omvat alle vormen van directe communicatie; van social marketing tot direct mail. DDMA biedt deskundige en praktische kennis over *datadriven* marketing. Als service aan de leden (opdrachtgevers & dienstverleners), als gesprekspartner van Den Haag en Brussel en als promotor van kwaliteit in de sector. DDMA is houder van en staat voor het Privacy Waarborg.

NIET VOOR PUBLICATIE

Voor meer informatie:

Merel de Koning – DDMA Event Coördinator
Tel. 020 4528413
mereldekoning@ddma.nl