

## 合作夥伴分析

透過市場推廣合作機會，以提升貴公司商品的價值。

### 報告內容

- 了解顧客在相關行業及品牌方面的消費習慣。
- 以美國運通卡會員作為基準，比較貴公司顧客的消費行為。
- 在業界內外，尋求顧客消費額最高及關係最密切的品牌。

#### 報告內容簡介：市場推廣合作對象建議



餐廳



航空公司



酒店



石油公司



時裝界

餐廳 A

餐廳 B

餐廳 C

餐廳 D

航空公司 A

航空公司 B

航空公司 C

航空公司 D

酒店 A

酒店 B

酒店 C

酒店 D

石油公司 A

石油公司 B

石油公司 C

石油公司 D

時裝界 A

時裝界 B

時裝界 C

時裝界 D

### 此項分析對貴公司業務的裨益

- 與其他擁有類似顧客的行業合作，以吸納興趣相近的顧客或促進與現有顧客的密切關係。
- 找出與貴公司市場推廣模式相同的相關合作品牌。
- 運用合作關係協助貴公司拓展業務。
- 找出合適的合作對象，以鞏固您的忠誠計劃。
- 評估現有合作關係的效益。
- 善用跟其他美國運通商戶機構的良好關係。

以上圖表範例旨在說明合作夥伴分析所提供的資訊類型。其中所列資料並不反映任何實際趨勢。

版權所有©2011年美國運通國際股份有限公司

本文包括美國運通公司、分公司及其成員的機密及商業秘密訊息。在未經美國運通事先同意的情況下，本文全部或部分內容不得向任何第三方透露。

AMERICAN EXPRESS  
BUSINESS INSIGHTS