

Une meilleure connaissance de votre cible grâce à l'analyse de profil

La connaissance de vos consommateurs est essentielle pour des campagnes marketing bien ciblées et efficaces.

Avec la solution Profile-Insight (ou analyse de profil), WDM Belgium vous aide à développer la connaissance de votre cible en dressant son portrait socio-démographique.

Vous pourrez ainsi connaître la répartition géographique de vos clients et prospects. Mais aussi obtenir de nombreuses informations précieuses ... Jeunes ou seniors? Avec ou sans enfant(s)? Dans quelle(s) classe(s) sociale(s) les retrouve-t-on? ...

Notre solution analyse le profil de la cible étudiée (ex: vos clients) en le comparant au profil d'une population de référence (soit l'entièreté de la population belge, soit un autre segment défini par vos soins) ce qui permet d'identifier les caractéristiques socio-démographiques les plus importantes qui différencient votre cible.

Analyse de profil des clients: Classe sociale

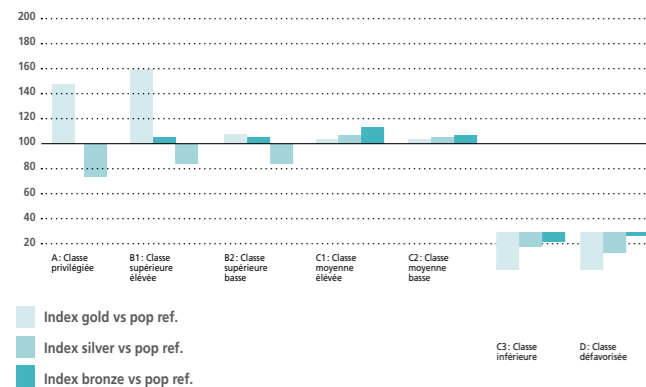


Illustration graphique du profil des différents segments de clients sur base d'un index 100. Si l'index est supérieur à 100, la classe sociale concernée est surreprésentée au sein du fichier.

Vos avantages

Profile-Insight de WDM Belgium vous fournit une mine d'informations sur vos clients et vos prospects.

C'est un outil stratégique qui vous permettra de définir des campagnes marketing performantes. Un outil indispensable qui permettra de faire les choix judicieux tant au niveau de la prospection et de la recherche de nouveaux clients que de la fidélisation de clients existants.

Quelques questions auxquelles l'analyse de profil vous permettra de répondre:

- > Qui sont mes clients?
- > Dans quels segments de la population prospecter en priorité?
- > Qu'est-ce qui différencie mes clients du produit A des clients du produit B?
- > Le lancement d'un nouveau produit m'a-t-il permis d'attirer d'autres types de clients?
- > Quel est le profil type des personnes qui cessent d'être clients?

Les applications au sein de votre stratégie marketing sont donc très nombreuses:

- > Sélection optimale d'adresses de prospection,
- > Définition précise de cibles pour vos campagnes de Cross Sell,
- > Adaptation de la communication en fonction des caractéristiques socio-démographiques de la cible visée...

Testimonials

De très nombreuses entreprises ont déjà effectué une analyse de profil auprès de WDM Belgium. Des entreprises issues de tous les secteurs: finances, télécommunication, FMCG, retail, VPC, automobile, fundraising...

Les conclusions sont parfois une confirmation d'une intuition du marketeer mais parfois aussi tout à fait étonnantes et surprenantes! Mais c'est toujours une information très enrichissante et très utile pour les décideurs au sein de l'entreprise.

Quelques cas et témoignages de nos clients:

Thomas Cook

Le groupe Thomas Cook a chargé WDM Belgium d'analyser le profil socio-démographique de sa clientèle et de comparer le profil des différents segments de clients.

Cette analyse a fourni des informations très intéressantes à la Direction du groupe et il s'agit sans aucun doute d'une étape importante dans le développement de la connaissance des clients.

Sur cette base, Thomas Cook pourra notamment mieux segmenter la communication vers les clients et les prospects à l'avenir notamment en adaptant le message en fonction du profil sociodémographique (classe sociale, composition familiale, ...) de chaque consommateur.

Luminus

Luminus, actif dans le secteur de l'énergie recrute ses clients via différents canaux de vente: essentiellement le telemarketing et le "doorknocking".

WDM Belgium a organisé une analyse de profil pour Luminus dans le but d'examiner le profil socio-démographique des clients. Cette analyse a été effectuée en plusieurs phases.

Après avoir dressé le profil de l'ensemble de la clientèle, une analyse détaillée a permis de comparer le profil des clients recrutés via les différents canaux de vente.

Cette étude a fourni à Luminus des informations très utiles afin d'adapter sa stratégie d'acquisition. En pratique, cette analyse a entre autres permis de mieux définir quelles cibles contacter via quel canal et donc d'affiner avec WDM Belgium les sélections d'adresses de prospection.



DATA INTELLIGENCE

VOUS SOUHAITEZ PLUS D'INFORMATIONS?

Nos experts en **DM et Data Intelligence** se feront un plaisir de vous rencontrer et d'identifier avec vous les opportunités que

Profile-Insight peut offrir à votre entreprise au niveau de la connaissance de vos clients et/ou prospects.

Profile-Insight

QUI SONT MES CLIENTS?
QUEL EST LE PROFIL DE MES PROSPECTS?