

## L'analyse de réponse pour évaluer la portée de vos campagnes marketing

Une évaluation de campagne pour affiner votre stratégie marketing et améliorer le ROI de vos actions futures.

L'évaluation de vos campagnes vous permet d'affiner votre stratégie et d'optimiser toutes vos actions DM futures afin d'améliorer votre "Return on Investment".

L'évaluation de campagne comporte plusieurs volets d'analyse. On analyse d'une part le rendement de la campagne en calculant le "taux de réponse" et le "coût par contact" et/ou le "coût par répondant". D'autre part, il est intéressant d'analyser le profil des répondants afin de dégager des conclusions utiles pour le ciblage des campagnes futures.

Mener une analyse de réponse n'est pas toujours un exercice facile. WDM Belgium vous aide dans cette démarche et propose différentes solutions adaptées à vos besoins.

## Rendement et taux de réponse réels!

WDM Belgium vous aide à évaluer le rendement de votre campagne.

Nous analysons ainsi la campagne de manière globale mais aussi le rendement obtenu séparément sur chacun des segments contactés.

Ce dernier exercice est plus compliqué qu'il n'y paraît : il consiste à calculer le taux de réponse, et si vous le désirez, le coût par contact et/ou par répondant par fichier.

En effet, la cible de votre campagne a dans la plupart des cas, été définie et sélectionnée sur base d'une déduplication entre plusieurs fichiers de prospection.

Il est donc essentiel de neutraliser l'effet de biais créé par la priorité définie au sein de la déduplication pour calculer le taux de réponse réel par fichier.

## Profil des répondants

Quel est le profil des répondants à la campagne? Comment les caractériser?

Jeunes ou seniors? Avec ou sans enfants? Dans quelle(s) classe(s) sociale(s) les retrouve-t-on? ...

Nous analysons le profil des répondants à la campagne en comparant ces répondants à la cible contactée dans le cadre de la campagne concernée. Ceci permet d'identifier les caractéristiques socio-démographiques les plus importantes qui différencient vos répondants des personnes qui n'ont pas répondu à la campagne.

## Vos avantages

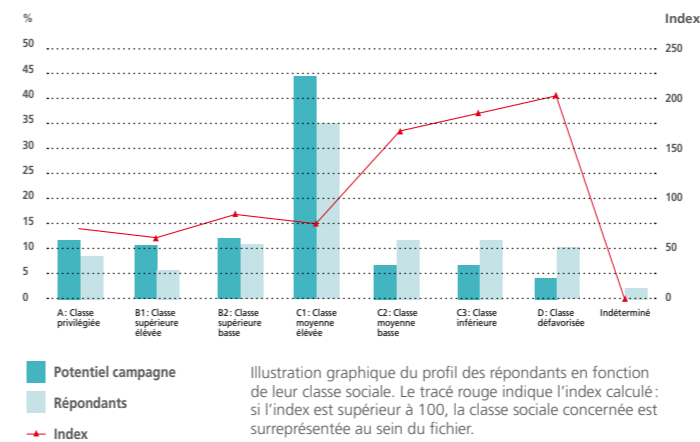
Avec les solutions Response-Insight de WDM Belgium, vous disposez d'un outil-clé pour optimiser vos futures campagnes DM.

Vous pourrez ainsi :

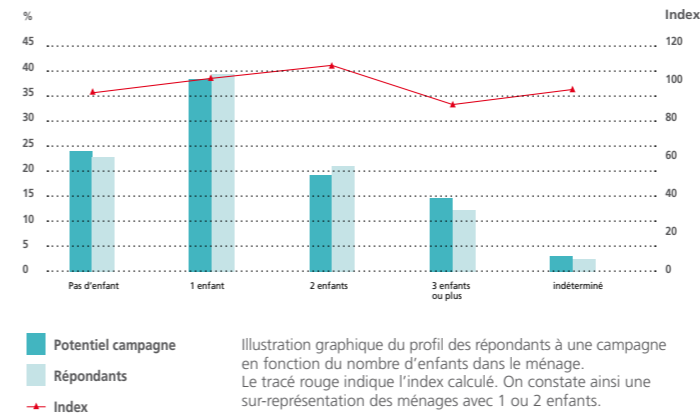
- > Repenser votre stratégie de ciblage,
- > Affiner la sélection de votre cible sur base d'une meilleure connaissance du profil des répondants,
- > Optimiser la sélection des fichiers de prospection pour augmenter votre ROI,
- > Et éventuellement repenser, adapter, et segmenter le message en fonction des caractéristiques des différents groupes-cibles identifiés.

## Response-Insight en pratique

Response-Insight : classe sociale des répondants



Response-Insight : nombre d'enfants dans le ménage des répondants



DATA INTELLIGENCE

VOUS SOUHAITEZ PLUS D'INFORMATIONS?

WDM Belgium vous offre gratuitement une analyse de réponse pour toute commande

de déduplication dans le cadre d'une campagne de prospection.

## Response-Insight

UN DES GRANDS ATOUTS DU DIRECT MARKETING EST LA POSSIBILITÉ DE MESURER LES RÉSULTATS DE VOS CAMPAGNES