

## Plus que jamais, le consommateur est roi !

### Autre époque, nouvelles habitudes

Vous êtes bien placé pour savoir que l'une des priorités de l'annonceur est de convaincre les consommateurs. Il faut d'abord les séduire et en faire des clients, puis, tout faire pour les fidéliser.

Avant, tout était plus simple : avec une **couverture** suffisante, les clients affluaient. Il suffisait d'établir le **contact** pour que le consommateur se laisse séduire.

Aujourd'hui, la donne a changé. C'est la **pertinence du message** et la **connexion** intelligente avec le consommateur qui sont garants de votre réussite finale.

En d'autres termes : le consommateur moderne est très gâté. Les mailings généraux, envoyés au petit bonheur la chance, ça ne l'intéresse plus. Ce qu'il attend, c'est un message qui le concerne au premier chef.

Conclusion : les annonceurs doivent impérativement revoir la conception de leurs plans d'action s'ils veulent à la fois conquérir... et garder leurs clients. Offrir au consommateur une 'brand experience' positive est d'une importance cruciale.

### CONSU-matrix vous montre la voie

Parce que considérer ses clients et prospects comme une globalité n'a plus de sens, WDM Belgium a créé une solution en 'data delivery' de pointe et d'une grande précision. Son nom est tout un programme : CONSU-matrix.

CONSU-matrix est tout simplement la première base de données de consommateurs Belges totalement intégrée. Elle offre aux annonceurs des possibilités énormes en matière de

- > **croisements entre plusieurs groupes-cibles**, basés sur la compilation de toutes les données WDM Belgium disponibles. Des messages pertinents vers un groupe cible pertinent vous assureront un ROMI optimal.
- > nombre de points de contacts différents disponibles pour une approche multi-canal : vous combinez mailing, e-mail (avec opt-in) via Permesso.be et points de contact téléphoniques pour bâtir les campagnes de prospection les plus rentables.

Enfin, CONSU-matrix ne contient pas que des données de base. WDM Belgium crée en continu **des variables** avec une réelle valeur ajoutée. Grâce à Mosaic, iCARus, les clusters lifestyle, les 'lifestages'... vous déterminerez votre groupe-cible avec encore plus de précision.



CONSUMER DRIVEN

### CONSU-matrix en un clin d'oeil

La règle de base pour une politique de clientèle efficace, demeure : 'Adressez-vous aux bonnes personnes, au bon moment, avec le bon message, via le canal le mieux adapté.' Vous mettez cette règle en pratique grâce aux éléments suivants de CONSU-Matrix :

- > **CONSU-data**, le fichier belge de référence pour les applications marketing orientées vers les consommateurs : pour 3,7 millions de familles et 6,5 millions d'individus, CONSU-Data renferme un véritable arsenal de critères de sélection sociodémographiques uniques.
- > **CONSU-dynamics** : dans le prolongement de CONSU-data, nous dressons l'inventaire des Magic Marketing Moments. La base idéale pour toutes vos campagnes d'acquisition et de CRM basées sur l'événementiel.
- > **CONSU-lifestyle**, ou la cartographie du style de vie de 43% des familles belges, établie à partir d'informations fraîchement communiquées par le consommateur lui-même et portant sur ses loisirs, son comportement d'achat, ses communications, sa voiture, son budget, sa maison, son travail, etc.
- > **CONSU-behavior**, organisé autour du comportement. Les fichiers Corelio et Sanoma contiennent les abonnements de presse et reflètent les attitudes de lecture. Charity Profile recense les généreux donateurs.
- > **CONSU-lead**, moteur de votre génération de leads par enquête d'intention classique. Dans notre offre de données, vous ne trouvez pas tout de suite les leads ou l'information que vous recherchez ? Grâce aux questions insérées via MyLead, nous générons l'information souhaitée à grande échelle.
- > **Permesso.be**. Parce qu'elle utilise les possibilités de sélection sous-jacentes de CONSU-matrix, une campagne Permesso.be constitue une manière rapide de faire du marketing en ligne. Service de qualité et ROI élevé garantis !



Depuis 15 ans, chez WDM Belgium, vous êtes à la bonne adresse pour définir vos groupes cibles.

Nos garanties : des données récentes grâce à des mises à jour quotidiennes, un usage extensif de fichiers de référence pour une qualité optimale des points de contact, une large couverture par critère de sélection et par point de contact, et enfin, une attention sans relâche portée au respect de la vie privée du consommateur.

Fort de son expérience, **WDM Belgium** vous guide aussi dans la mise sur pied de vos campagnes de prospection. Prenez contact avec nous pour en profiter !


**DATA DELIVERY**

LE CONSOMMATEUR EST ROI !