

## Gedragsbestanden met hoog responsieve consumenten

CONSU-matrix biedt u een heel ruime keuze aan selectiecriteria om uw doelgroep te bepalen. Natuurlijk zijn er de socio-demografische (CONSU-data, CONSU-dynamics) en lifestylevariabelen (CONSU-lifestyle). Maar bovendien valt er een uitgebreid aanbod aan gedragsvariabelen te ontdekken.

CONSU-behavior bundelt gedragsbestanden of scorings gebaseerd op concreet consumentengedrag. Bestanden die hoogst responsieve consumenten bevatten. Een bewezen gedrag geeft een hoge waarschijnlijkheid dat dit gedrag zich later nog eens herhaalt.

### Denk maar aan:

- > Iemand die een abonnement neemt op een krant of tijdschrift (Corelio/Sanoma)
- > Reactiegedrag (Corelio/Sanoma)
- > Gulle schenkers (Charity Profile)

En natuurlijk profiteert u niet alleen van de gedragseffecten van de kranten- en tijdschriftenbestanden. De aard van de titel geeft u tegelijk een goede indicatie van de interesses van de lezers.

### Corelio

Corelio is zeker geen onbekende: als uitgever van De Standaard, Het Nieuwsblad, De Gentenaar en Het Volk is Corelio een van de grootste krantenuitgevers in België. Elke dag bereiken de kranten een groot deel van de Belgische consumenten.

Om u mee te laten profiteren van dit ruime potentieel, hebben WDM Belgium en Corelio samen de bestanden van de verschillende titels gebundeld en op de markt gezet. We maken het onderscheid tussen de abonnees en de interactieve lezers.

Interactieve lezers zijn mensen die telefonisch reageerden op één of meer aanbiedingen of spelletjes via 0900-lijnen, of die meededen met een commerciële actie door een coupon in te vullen of punten te sparen.

Het gaat dus over erg responsieve consumenten: zij deden al de moeite om telefonisch te reageren, of ze namen de nodige tijd om een coupon in te vullen, uit te knippen en op te sturen. Dat bewijst hun gevoeligheid voor direct marketing. Bovendien kiest u zelf hoe recent hun reacties moeten zijn om door u geselecteerd te worden.

### Sanoma

Zegt Sanoma u niet meteen iets? Toch kent u beslist hun tijdschriften als Flair, Humo, Feeling of Evita. Als belangrijkste uitgever van tijdschriften bereikt Sanoma meer dan de helft van tijdschriftenlezend België. Zeven op tien Belgen leest wel eens een blad van Sanoma.

Het portfolio is heel divers: er zitten tv- en actualiteitsbladen in (TeVe-Blad, Humo, Télé Moustique en Télé Pocket), een brede waaier aan vrouwenmagazines (van Feeling, Evita en Flair tot Libelle, Story, Femmes d'Aujourd'hui, Flair l'Hebdo en Gael) en meer specifieke bladen zoals Feeling Wonen.

Om ook u voordeel te laten halen uit deze unieke verzameling consumenten, hebben WDM Belgium en Sanoma hun krachten gebundeld en samen de adressen van veertien titels op de markt gezet. Elk van deze veertien titels heeft een heel specifiek lezersprofiel. Voor elke titel kunt u de adressen van zowel abonnees als interactieve lezers huren.

### Charity Profile

Bent u actief in de caritatieve sector of in de fundraising en wilt u nieuwe schenkers bereiken? Dan biedt Charity Profile u het antwoord.

Het bestand Charity Profile werd opgebouwd op basis van een profielanalyse van schenkers aan een dertigtal goede doelen in België. Op basis van het profiel van de multi-schenkers (mensen die aan verschillende organisaties schenken) brachten we de meest vrijgevege schenkers in kaart op basis van een scoring over de hele Belgische bevolking.

Charity Profile is geen bestand van bewezen schenkers, maar een bestand van mensen die een hoge waarschijnlijkheid hebben schenker te zijn. Het gaat om mensen met een specifiek profiel, die bovendien openstaan om via direct marketing informatie te ontvangen.

## In de praktijk

### Vraag uw specifieke telling aan en wij bezorgen u een overzicht van het beschikbare adrespotentieel per kanaal.

Binnen CONSU-matrix kunt u alle beschikbare variabelen combineren. Zo kunt u uw doelgroep haarfijn afbakenen, met een rechtstreekse impact op de ROI van uw campagne.

En natuurlijk combineert u niet alleen de beschikbare variabelen in CONSU-matrix. Hoeveel off- en on-linecontactpunten u kunt bereiken? Wat uw potentieel is voor een telemarketingactie? U krijgt meteen een overzicht van de beschikbare aantallen per kanaal.



DATA DELIVERY

KRIJGT U GRAAG  
MEER INFORMATIE?

WDM Belgium is uw ervaren gids als u prospectiecampagnes opzet. Wij helpen u graag verder met uw

doelgroepselectie en kanaalkeuze op basis van de CONSU-matrix.

# CONSU-behaviour

WAAR HET GEDRAG CENTRAAL STAAT