

Een realistische en direct bruikbare inschatting van het potentieel van uw product of service

U hebt graag een realistisch idee van het businesspotentieel van uw product of dienst. U wilt een globaal overzicht voor de hele markt, maar ook voor elke regio afzonderlijk, in de buurt van elk verkooppunt.

Het businesspotentieel berekenen is niet eenvoudig. Het kan alleen op basis van een goede kennis van de markt en er is heel wat informatie voor nodig:

- > Evaluatie van de vraag en realistische raming van het marktaandeel dat uw product of dienst kan bereiken
- > Kennis van het profiel van uw huidige klanten om beter prospects te kwalificeren
- > Duidelijk zicht op uw eigen distributienetwerk
- > Informatie over uw concurrentie.

Zodra de evaluatie van het businesspotentieel klaar is, komt al meteen een andere uitdaging om het hoekje kijken: hoe identificeert en bereikt u de interessante prospects op de markt? Die uitdaging is zelfs nog groter.

Met ons concept van "Business Potential"-analyse stellen we u een kwaliteitsoplossing op maat voor, op basis van een beproefde methode en nauwkeurige gegevens.

Deze oplossing garandeert u een realistische inschatting van uw businesspotentieel en levert u duidelijke en direct praktisch bruikbare conclusies op.

Duidelijke en direct bruikbare resultaten

Uit de analyse komt vooral een gedetailleerd verslag met:

- > Een voorstelling van de methodologie
- > De resultaten van de berekening van het "totale businesspotentieel"
- > Een boordtabel met voor elke lokale markt de "businessindex" en alle opgemaakte statistieken
- > Een concrete visuele voorstelling van de resultaten op verschillende landkaarten.

Beproefde methodologie

De eerste stap is berekenen wat uw "totale businesspotentieel" is. Daarnaast identificeren we in het hele land de gezinnen die u als prospects zou kunnen beschouwen.

Met performante tools voor statistische modellering identificeren wij voor u de betrokken prospects in ons referentiebestand CONSU-matrix op basis van uw klantenbestand. Zodra uw prospects geïdentificeerd zijn, verdelen we het Belgische grondgebied in "lokale markten" of "klantenzones".

Voor elke lokale markt berekenen we dan de volledige bevolking, het aantal klanten en prospects, de verhouding tussen het aantal prospects en de hele bevolking, het aantal verkooppunten van uzelf en van de concurrentie.

Op basis van deze gegevens krijgt elke lokale markt een "businessindex" die een goed idee geeft van haar aantrekkingskracht.

Uw voordelen

Business Potential-Insight van WDM Belgium levert u een goudmijn op van nuttige informatie over uw markt. Het is een strategische tool om uw marketingbeslissingen te ondersteunen.

De resultaten van de analyse kunt u gebruiken voor verschillende doelstellingen:

- > Om uw dm-campagnes te optimaliseren
- > Om uw lokale micromarketingacties te optimaliseren: verkoops promoties, lokale media...
- > Om uw huis-aan-huisbedeling te optimaliseren
- > Om nauwkeurig te evalueren hoe het zit met de performantie en de groeimogelijkheden van uw verkooppunten of van uw distributienet
- > Om nieuwe verkooppunten te lokaliseren
- > Om onrendabele verkooppunten te identificeren.

Testimonials

Heel wat ondernemingen deden al een beroep op WDM Belgium voor een "Business Potential"-analyse. Meteen daarna namen ze dikwijls belangrijke strategische beslissingen.

Ter illustratie een idee van twee reële klantencases:

Voor een onderneming in de banksector

Een bank vroeg WDM Belgium een "Business Potential"-analyse. Op basis van de resultaten selecteerde de bank elf ideale plaatsen om het verkoopnetwerk in verschillende regio's uit te breiden. Nieuwe plaatsen met goede perspectieven voor de toekomst, want de nieuwe verkooppunten liggen in gebieden met een hoge "businessindex", dus met in verhouding veel interessante prospects en een zwakke of zelfs onbestaande concurrentie.

Voor een onderneming in de retailsector

Dankzij de "Business Potential"-oplossing van WDM Belgium optimaliseerde een onderneming uit de voedingsdistributie de toewijzing van haar marketingbudget en koos ze voor een nieuwe distributiestrategie van huis-aan-huisreclame op basis van het potentieel van de bedeelde gebieden.

Illustratie onder de vorm van een kaart van de "business potential" berekend voor een onderneming. De donkere zones geven een forse concentratie van potentiële prospects en klanten weer.



DATA INTELLIGENCE

Business Potential-Insight

KRIJGT U GRAAG MEER INFORMATIE?

Onze specialisten in **DM** en **Data Intelligence** bekijken graag samen met u hoe u uit

een Business Potential-Insight voor uw onderneming het maximum haalt.

EEN REALISTISCHE EN DIRECT BRUIKBARE INSCHATTING VAN HET POTENTIEEL VAN UW PRODUCT OF SERVICE