

Kennis over uw consument is essentieel voor performante marketingcampagnes

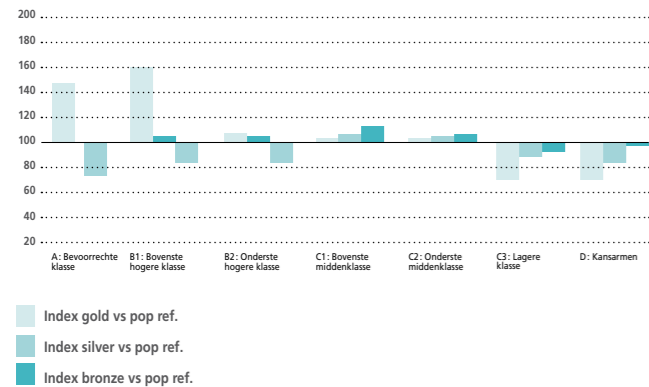
Kennis over de consument is essentieel om doelgerichte en doeltreffende marketingcampagnes uit te werken.

Met een Profile-Insight oplossing of profielanalyse helpt WDM Belgium u uw kennis over uw doelgroep te ontwikkelen door er een sociodemografisch portret van te tekenen.

Zo komt u te weten hoe uw klanten en prospects geografisch verspreid zijn. En u krijgt nog veel meer kostbare informatie: zijn ze jong of ouder? Met of zonder kinderen? Uit welke sociale klassen komen uw klanten?

Onze oplossing analyseert het profiel van de bestudeerde doelgroep – uw klanten bijvoorbeeld – door die te vergelijken met het profiel van een referentiegroep: de hele Belgische bevolking of een bepaald segment waar u zelf voor kiest. Daardoor kunnen we de typische sociodemografische kenmerken afbakenen waardoor uw doelgroep zich onderscheidt.

Profielanalyse van klanten: sociale klasse



Grafische weergave van het profiel van de verschillende klantensegmenten op basis van een index. Een index boven de 100 geeft aan dat de sociale klasse oververtegenwoordigd is binnen de groep van klanten.

Uw voordelen

Een Profile-Insight van WDM Belgium levert u een goudmijn op van nuttige informatie over uw klanten en prospects.

Het is een strategische tool om u in staat te stellen doeltreffende marketingcampagnes te ontwerpen. Een onmisbare tool als u graag weloverwogen keuzes maakt voor uw prospectie op zoek naar nieuwe klanten en om de trouw van uw bestaande klanten te bevorderen.

Met een profielanalyse krijgt u het antwoord op vragen als:

- > Wie zijn mijn klanten?
- > In welke segmenten van de bevolking prospecteer ik het best?
- > Wat is het verschil tussen mijn klanten voor product A en voor product B?
- > Kan ik met een nieuw product een nieuw type van klanten aantrekken?
- > Wat is het profiel van mensen die geen klant blijven?

Dat opent heel veel toepassingsmogelijkheden voor uw marketingstrategie:

- > Optimale selectie van prospectieadressen
- > Waterdichte omschrijving van doelgroepen voor uw Cross Sell campagnes
- > Aangepaste communicatie op grond van de sociodemografische kenmerken van uw doelgroep...

Testimonials

Heel wat ondernemingen deden al beroep op Profile-Insight van WDM Belgium. Het gaat om ondernemingen uit alle mogelijke sectoren: banken, telecommunicatie, FMCG, retail, postorder, automobiël, fundraising...

Soms bevestigen de conclusies wat de marketeer zelf al aanvoelde, maar even vaak levert een profielanalyse verrassende inzichten op. Altijd zorgt ze voor verrijkende informatie die perfect bruikbaar is voor beslissers in organisaties.

Cases en testimonials van klanten:

Thomas Cook

Thomas Cook Group heeft WDM Belgium opgedragen om een socio-demografische profielanalyse van zijn cliënteel uit te voeren en om het profiel van de verschillende klantensegmenten te vergelijken.

Deze analyse leverde bijzondere interessante informatie op voor de directie van de groep, en betekent, zonder enige twijfel, een belangrijke toegevoegde waarde aan de bestaande klantenkennis.

Op basis hiervan zal Thomas Cook Group haar communicatie naar klanten en prospecten in de toekomst beter kunnen segmenteren door de boodschap voornamelijk aan te passen aan het socio-demografische profiel (sociale klasse, gezinssamenstelling, ...) van elke consument.

Luminus

Luminus, actief in de energiesector rekruteert zijn klanten via verschillende verkoopkanalen: o.a. via 'doorknocking' en telemarketing.

WDM Belgium realiseerde voor Luminus een analyse met als doel de socio-demografische profielen te onderzoeken van de geworven klanten. Deze analyse is uitgevoerd in meerdere fases. Na het opmaken van het profiel voor het geheel van de klanten, werd gefocust op de profielen binnen de verschillende wervingskanalen.

Dankzij deze studie heeft Luminus nuttige informatie verkregen om het acquisitietraject te optimaliseren. In praktijk geeft deze analyse ook de mogelijkheid om onder andere beter te definiëren welke doelgroep te contacteren via welk kanaal en dus de selectie van adressen voor prospectie samen met WDM Belgium te verfijnen.



DATA INTELLIGENCE

KRIJGT U GRAAG MEER INFORMATIE?

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

dankzij Profile-Insight het maximum haalt uit uw klanten en prospects.

Profile-Insight

WIE ZIJN MIJN KLANTEN? EN HOE ZIET HET PROFIEL VAN MIJN PROSPECTS ERUIT?