

Response-Insight om het resultaat van uw marketing-campagnes te meten

Een grondige evaluatie van uw campagnes om uw marketingstrategie te verfijnen voor nog meer "ROI" op uw latere acties.

In een goede campagne-evaluatie zitten verschillende analyse-luiken. Enerzijds analyseren we het rendement van de campagne door het responspercentage te berekenen, en ook de kost per contact of per respondent.

Anderzijds is het interessant om het profiel te analyseren van wie op uw actie reageert. Daaruit haalt u altijd bruikbare conclusies om uw doelgroep voor latere campagnes nog beter af te bakenen.

Het is niet altijd even gemakkelijk om respons te analyseren. WDM Belgium helpt u graag met verschillende mogelijke oplossingen die perfect aangepast zijn aan wat u nodig hebt.

Reëel rendement en responspercentage

WDM Belgium helpt u om het rendement van uw campagne correct te evalueren.

Daarvoor analyseren we uw campagne in zijn globaliteit, maar ook het rendement dat u haalt bij alle afzonderlijke doelgroepen.

Deze laatste oefening is ingewikkelder dan op het eerste gezicht lijkt: we berekenen voor elke gecontacteerde doelgroep het responscijfer en - indien u dat wenst- de kost per contact of per respondent.

Meestal voert u actie bij een doelgroep die samengesteld en geselecteerd is uit verschillende ontdubbelde prospectiebestanden. Om voor elk bestand het reële rendement en het reële responspercentage te berekenen, is het essentieel om de impact van de prioriteit, die in de ontdubbeling gebruikt werd te neutraliseren.

Profiel van uw respondenten

Wat is het profiel van de respondenten op uw campagne? Hoe kunt u ze omschrijven?

Zijn ze jong of ouder? Met of zonder kinderen? Uit welke sociale klassen komen ze?

We analyseren het profiel van de mensen die op uw campagne reageren door die te vergelijken met het profiel van de hele doelgroep die u wou bereiken.

Daardoor kunnen we de typische sociodemografische kenmerken identificeren die precies het verschil verklaren tussen een respondent en een niet-respondent.

Uw voordelen

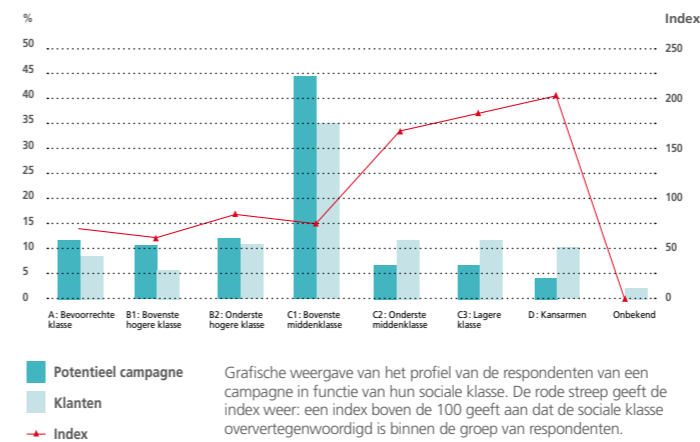
Response-Insight van WDM Belgium levert u een belangrijke sleutel op om uw latere dm-campagnes te optimaliseren.

Op basis van een responsanalyse kunt u:

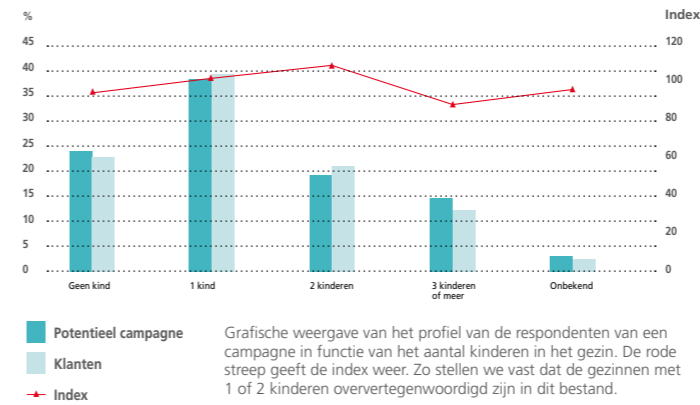
- > Uw strategie van doelgroepbepaling bijsturen
- > Uw doelgroepselectie verfijnen op basis van betere kennis van het profiel van uw respondenten
- > Uw selectie van prospectiebestanden optimaliseren voor een nog hogere ROI
- > En eventueel uw boodschap herbekijken, aanpassen en segmenteren op grond van de typische kenmerken van verschillende geïdentificeerde doelgroepen.

Response-Insight in de praktijk

Response-Insight: sociale klasse van de respondenten



Response-Insight: aantal kinderen in het gezin



DATA INTELLIGENCE

KRIJGT U GRAAG MEER INFORMATIE?

Speciaal aanbod: bij elke bestelling van een ontdubbeling voor een prospectiecampagne

biedt **WDM Belgium** u een gratis responsanalyse aan.

Response-Insight

EEN VAN DE GROTE TROEVEN VAN DIRECT MARKETING: DE MOGELIJKHEID OM HET RESULTAAT VAN UW CAMPAGNES NAUWKEURIG TE METEN.