

Uw klanten beter kennen: de sleutel tot succes

U neemt met sommige klanten het liefst telefonisch contact op, maar u hebt hun telefoonnummer niet? Of past u uw productaanbod graag aan volgens de leeftijd van uw klanten, terwijl u voor sommige klanten geen gegevens over hun leeftijd kon verzamelen?

Zou u uw kennis over uw klanten graag verrijken en uw database segmenteren om ook uw campagnes te kunnen segmenteren en tot een "one to one"-relatie met elk van uw klanten te komen? En hebt u daarvoor meer informatie nodig over de leeftijd, de gezinssamenstelling, de koopkracht of de levensstijl van uw klanten?

Wat voor u ook het probleem of de uitdaging is, WDM Belgium stelt u een aangepaste oplossing voor om uw database te verrijken.

Uw database verrijken volgens uw eigen behoeften

Dankzij WDM Belgium verrijkt u uw database met een brede waaier sociodemografische en lifestylegegevens uit het grootste consumentenbestand die voor België beschikbaar is: CONSUMATRIX. Zo vult u uw eigen database heel eenvoudig aan met de variabelen die u graag wilt. Of corrigeert of bevestigt u de gegevens die u al hebt.

Even inzoomen op een paar van de vele beschikbare variabelen:

- > **Individueel profiel:** basisgegevens over consumenten: geslacht, taal, geboortedatum, leeftijd of leeftijdsklasse... Of nog informatie over het adres van een persoon op basis van zijn naam, voornaam of geboortedatum.
- > **Gegevens over gezinssamenstelling:** aantal gezinsleden, aantal volwassenen en kinderen, verdeling per leeftijdsklasse... En WDM Belgium stelt u ook een handige, praktisch bruikbare gezinstypologie voor.
- > **Beroep:** verrijking van elk gezin met een "beroepsindicator" die u een heel goed beeld geeft van de koopkracht. Identificatie van zelfstandigen, vrije beroepen evenals een groot aantal ambtenaren of hogere kaderleden op hun privé-adres.
- > **Mosaïctypologie:** verrijking met de Mosaïctypologie, een krachtige segmentatietool waarmee u de hele Belgische bevolking kunt klasseren volgens 33 "typeportretten".

> **Indicatoren van koopkracht op wijkniveau:** enkele mogelijkheden: sociale klasse, percentage eigenaars, percentage huizen met tuinen in de wijk.

> **Woning en woonomgeving:** gegevens over woningtype (een- of meergezinswoning) van elk gezin of met gegevens over de urbanisatiegraad van de wijk waar uw klanten wonen.

> **Gegevens over levensstijl:** identificatie van gezinnen met een internetverbinding thuis, of de cultuur- of sportliefhebbers, of gezinnen die extra prijsgevoelig zijn...

> **Telefoonnummer:** verrijking met het vaste telefoonnummer van de gezinnen. WDM Belgium beschikt over de meeste publieke vaste lijnen.

Uw bestand verrijken kan via WDM Belgium op twee manieren. Ten eerste "**in batch**": dan verrijken onze specialisten uw bestaande bestand met alle gegevens die u graag wilt. Maar misschien hebt u regelmatig dezelfde verrijking nodig? Dan zijn onze oplossingen voor automatische bestandsverrijking wellicht iets voor u. Dat kan via FTP. En via onze internetservice kunt u uw adressen ook **interactief** verrijken, adres per adres.

Uw voordelen

Een doeltreffende marketingstrategie kan alleen maar op basis van goede kennis van uw klanten en prospects. Met de vele verrijkingmogelijkheden die WDM Belgium u voorstelt, krijgt u extra troeven in handen om uw doelstellingen te bereiken.

Een paar mogelijke toepassingen:

- > Klantenprofiel analyseren
- > Database segmenteren
- > Gesegmenteerde marketingcampagnes organiseren op basis van consumentenprofiel
- > Directe contacten met klanten optimaliseren dankzij betere kennis van hun profiel
- > Telefonisch contact met klanten voor verkoopacties of voor operationele contacten: dienst na verkoop, opvolging van bestellingen, tevredenheidsenquête...

In de praktijk

Enkele voorbeelden van toepassingen bij klanten van WDM Belgium

WDM Belgium verzorgt bestandsverrijking voor heel wat klanten uit alle mogelijke sectoren: banken, telecom, kleinhandel, postorderbedrijven, autosector, media, toerisme, fundraising, callcenters...

De mogelijke toepassingen zijn heel verschillend. Enkele voorbeelden:

Om haar dienstenaanbod te segmenteren vroeg een verzekeringsmaatschappij aan WDM Belgium haar klantenbestand te verrijken met gedetailleerde gegevens over gezinssamenstelling en Mosaïctypologie.

Een autoconstructeur wil graag de geboortedatum van al zijn klanten en verzamelt die gegevens via een vragenlijst als een klant zijn nieuwe auto geleverd krijgt.

Maar niet alle klanten antwoorden op die vragenlijst. Dus verrijkte WDM Belgium de database met alle ontbrekende geboortedata.

Tegelijk checkten we nog even de juistheid van de verzamelde gegevens.

Vandaag verrijkt deze klant zijn database elke week automatisch met de geboortedata van alle nieuwe klanten. Dat gebeurt heel eenvoudig via FTP.

Een callcenter integreerde de internetoplossing van WDM Belgium in zijn eigen beheerstool. Daardoor kunnen de telefonisten aan de consument die ze aan de lijn hebben heel eenvoudig vragen om zijn gegevens over adres of leeftijd te bevestigen of te corrigeren.



DATA QUALITY

CONSUM- enhancement

HEBT U GRAAG MEER INFO?

Onze experts in **DM** en **datakwaliteit** ontmoeten u graag om een gratis

kwaliteitsdiagnose van uw bestand uit te voeren.

VERRIJKING VAN UW DATABASE