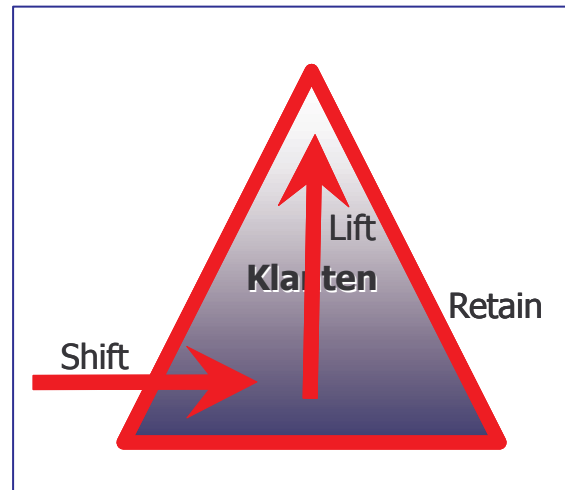


Databased marketing diensten

U voert uw marketing activiteiten uit vanuit een bepaalde visie en met duidelijke doelstellingen. Die doelstellingen hangen nauw samen met de markt waarin u opereert en uw reeds opgedane ervaringen met CRM.

Bas Arts Marketing Intelligence biedt u de sleutel om uw doelstellingen te realiseren, of het nu gaat om het aantrekken van nieuwe klanten (shift), het behouden van bestaande klanten (retentie), of het verhogen van hun rendement (lift).

Vanuit de ervaringen die zijn opgedaan bij verschillende bedrijven in verschillende branches is een uitgebreide kennis opgebouwd over het gehele spectrum van customer loyalty en databased marketing. Hierdoor is het mogelijk om u te assisteren bij een breed scala aan marketingvraagstukken of deze voor u te faciliteren. Of het nu gaat om de ontwikkeling en uitvoering van databased marketing concepten, direct marketingacties, advies of analyse, Bas Arts Marketing Intelligence biedt u graag een passende oplossing.



Enkele mogelijkheden

Voorwaarde voor het kunnen uitvoeren is natuurlijk dat u uw klanten en prospects heeft geïdentificeerd en de relevante kenmerken heeft vastgelegd. Is dat eenmaal gebeurd, dan zijn bijvoorbeeld de volgende analyses mogelijk, die u kunt gebruiken om het rendement op uw marketing activiteiten te verhogen:

- Een *profielanalyse* geeft inzicht in de sociodemografische kenmerken van een groep klanten of prospects, afgezet tegen een referentiegroep. Daarmee ontstaat de mogelijkheid om te achterhalen welke kenmerken daadwerkelijk onderscheidend zijn, wat een basis kan vormen voor toekomstige marketingacties.
- Een variant op de profielanalyse is de *penetratieanalyse*, waarbij de penetratie van uw klanten in bepaalde marktsegmenten wordt getoond.
- De *RFM-analyse* vormt het uitgangspunt voor het bepalen van de waarde van uw klanten. Dit is een analyse waarbij uw klanten in groepen worden ingedeeld op basis van 'Recency' (de tijd die is verstreken sinds de laatste transactie), 'Frequency' (het aantal transacties) en 'Monetary value' (de omzet) over een bepaalde periode.
- De *migratie-analyse* verschaft een compleet inzicht in de wijze waarop klantgroepen zich in de loop der tijd ontwikkelen. Met behulp van deze analyse kunt u achterhalen of klanten in een bepaalde periode meer of minder zijn gaan besteden ten opzichte van de voorgaande periode, hoeveel meer of minder dat is. Daarnaast toont deze analyse hoeveel klanten zijn vertrokken (defectie) of juist als nieuwe klant zijn togetreden. Met de migratie-analyse krijgt u een volledig inzicht in de ontwikkeling van de loyaliteit en waarde van uw klantenkring.
- Met een *lifetime value-analyse* kunt u de loyaliteit en klantwaarde van uw huidige klantenkring bepalen en daarmee inzicht verkrijgen in de rendementsverbetering die een verhoging van de loyaliteit zou opleveren.
- Als u direct marketing activiteiten heeft ontwikkeld op basis van uw klantenbestand helpt een *responsanalyse* u bij het verkrijgen van inzicht in welke klantkenmerken het meest bepalend zijn geweest voor de respons. Dit inzicht kan vervolgens weer worden gebruikt bij het ontwikkelen van vervolgacties, waardoor het rendement van uw acties kan worden verbeterd.

Consultancy

Niet alleen op het gebied van data-analyse, maar ook op bij de ontwikkeling van marketingstrategieën en direct marketingtrajecten, testcases, datamodellering en de bouw van marketing databases is Bas Arts Marketing Intelligence uw partner in business. Wij komen graag bij u langs voor een kennismaking!