

Data Management

Grundlaget for din dialog ligger her. Dette er både din virksomheds skattekasse, men også nøglen til fremtidens succes. Jo mere du ved om dine kunder - desto bedre kan du kommunikere med dem.

Tiden med papirkartotek er ovre for de fleste virksomheder i dag. Med struktureret og organiseret data om dine kunder har du samme overblik, samme kontrol og samme mulighed for at skabe gode kunderelationer, som tidligere tiders lokale handlende. Det drejer sig om at sætte viden om dine kunder i system.

Rejsen til en bedre dialog starter i dit kundesystem, men det er også slutningen og begyndelsen på næste rejse. Alt hvad du foretager dig, og alt hvad dine kunder gør, skal registreres. Al viden samles i dit kundesystem og udnyttes til din fordel.

Data Mining

Vi hjælper dig med at opsætte relevante nøgletal som gør det muligt at følge og udvikle dit kundeforhold. Med vores lange erfaring med kundeanalyse, håndterer vi dine kundedata på bedst mulige måde. Vi hjælper dig, med at udvælge kriterier til at klassificere dine kunder i ud fra deres adfærd, købsdata, hvor længe de har været kunder, er tabt eller lign.

Kundedatabase

En kundedatabase er kun værdifuld hvis den er opdateret. Du kan selv regelmæssigt foretage dubletsorteringer eller bygge en dubletfunktion i din database. Men der sker også løbende mange ændringer i kundernes data. Kunder flytter, gifter sig, får børn eller dør. Men heldigvis kan langt det meste databaseopdatering automatiseres.

Berigelse af kundedata

Når du samler kundedata i en database, er det ofte en god ide at starte enkelt og bygge videre fra denne base. Starter du med navn og adresse, kan vi hjælpe dig med at berige data. Via adressebanker finder vi korrekt navn og adresse på din kunde. Vi kan også finde telefonnumre, mobilnr., MOSAIC-koder og mange andre værdifulde informationer.

Match mod købte adresser

Køber du emneadresser fjerner vi adresser som du allerede har i din database.

Værktøj

Relation Plus®

Vores værktøj giver dig en samlet overblik over din kundebase og et hjælper dig til et målrettet arbejde mod dine mest attraktive kunder og emner. Du får et tydeligt billede over hver enkelt kunde og kan målrette ressourcer og gennemføre indsatser ud fra kundens stadier i kundelivscyklens. Foruden at gemme, selektere og analysere din database, kan du gennemføre aktiviteter, som forlænger og styrker jeres relation og giver dig mere loyale kunder.

Via en "Min side"-funktion kan dine kunder selv opdatere sine informationer. Gennem skematlægning af tilbagevendende aktiviteter skaber du en automatik, som fremmer dialog og aflaster din marketingafdeling. Udover det skaber værktøjet også rapporter, som giver din virksomhed et godt grundlag at træffe beslutninger ud fra.

Arkivsystem

Fordelene ved at kunne gemme og spore din kommunikation tilbage i tiden er mange. Ikke mindst for din kundeserviceafdeling, som derigennem får en sikkerhed i sin dialog med kunden, men også for kunden som selv kan kontrollere og gemme sine dokumenter.

Data Management

Virksomhedens skattekasse, og nøglen til fremtidens succes. Med et samlet overblik er du godt på vej.

Hos os får du:

- Dine kunder i et samlet kundebillede (CRM)
- Vigtigt beslutningsgrundlag
- Vedligehold af kundedatabase
- Berigelse af kundedata
- Strategiske analyser

Dine fordele:

Du får viden om dine kunder, som er værdifuld for din kundediolog.

**Dette giver dig:
Bedre kunderelationer.**