

Segmentering

Hvem vil du gerne i dialog med? Hvilke af dine modtagere har størst potentiale for at svare på dine budskaber? Her udføres noget af det vigtigste grundarbejde i din dialogeksekvering.

Udvalget bør baseres på al tilgængelig historisk viden om dine kunder og emner for at sikre størst mulig effekt.

Adresser på relevante kundeemner

Det er vigtigt konstant at få nye kunder, men det er ikke bare antallet, som er det vigtige. Det skal være de rette personer, som du forsøger at rekruttere. Du skal koncentrere indsatsen om dem, som har potentiale til at blive lønsomme kunder. Vi hjælper dig med at vælge de rette personer og som uafhængig leverandør anvender vi fra de databaser, som passer dit specifikke mål bedst.

Målgruppeudvalg

At vælge den rette målgruppe for din dialog, uanset om det gælder selektering ud fra en eksisterende database eller ved køb af nye adresser, er helt klart vigtigt for din træfsikkerhed. Udvalget sker efter samtale med dig, gennem analyse af tidligere udfald af kampagner og anden dialog samt kundens profil.

Kundeanalyse

Jo mere relevant information du har om dine kunder, desto mere træfsikker bliver din individuelle kommunikation. Start med f.eks. basisinformation, som hvor og hvordan de bor, hvilken alder de har, om de har børn eller ej, hvilke kampagner som tiltaler dem og hvilken kanal de foretrækker. Fortsæt med at bygge modeller, som forudser kundernes adfærd eller hvilke kunder som har størst potentiale eller størst risiko for at miste. Vi giver dig råd om hvilke analyser, som er mest relevante i den aktuelle situation. Alle analyser afsluttes med anbefalinger om hvordan resultatet kan anvendes i din fremtidige kundediolog.

Værktøj

Relation Plus®

Vores CRM-system indeholder de funktioner du behøver for selv at definere, segmentere og skabe udtræk til dine kampagner. Gennem skemalægning af tilbagevendende aktiviteter eller gennem kundernes egen adfærd kan Relation Plus generere løbende udtræk - helt automatisk.



Segmentering

Anvend din viden til at kommunikere bedre, gennem at basere dit udtræk på både demografi og kundens adfærd og situation.

Hos os får du:

- Kvalitative emneudvalg
- Målgruppeudvalg fra egen database
- Kundeselektering

Dine fordele:

Men en intelligent segmentering får du øget relevans.

Dette giver dig:

Øget relevans i din kommunikation giver bedre effekt.