



SEGMENTATION

Modélisez le comportement de vos clients et prospects en vue d'actions de fidélisation ou de prospection.

Via une segmentation, vous analysez et classez les données en groupes homogènes (segments, classes, clusters), par exemple, de consommateurs qui effectuent les mêmes types de dépenses. Une analyse de segmentation est importante, parce que tous les clients (ou prospects) n'ont pas les mêmes attentes, besoins et habitudes de consommation. L'analyse vous permet de mieux cibler votre campagne de marketing en adaptant vos stratégies commerciales et de communication aux différents segments de clients.

Différents critères peuvent être utilisés pour la segmentation.

- Des critères sociodémographiques : âge, sexe, langue, diplôme, composition du ménage, type d'habitation, région, ...
- Des critères lifestyle : hobby, sport, intérêt pour les médias, sensibilité au prix, ...
- Comportement d'achat : fréquence des achats, volume des achats, type d'achat, montant moyen des achats, ...
- Une combinaison des critères ci-dessus.

Grâce à leur savoir-faire en Data Mining, nos experts pourront vous aider à mieux modéliser le comportement de vos clients (ou prospects), et ce afin de pouvoir bénéficier de leur potentiel réel.



Interesting facts

- Identification des meilleurs clients (ou prospects) pour votre campagne.
- Suivi de votre clientèle et anticipation des tendances futures.
- Stratégies commerciales et de communication adaptées en fonction de vos catégories de clients, pour que votre campagne ait un ROI plus élevé.

Envie d'en savoir plus ? Une équipe d'experts est prête à vous conseiller, à vous informer ou à vous accompagner avant, pendant ou après votre campagne. N'hésitez pas à nous contacter via nos coordonnées ci-dessous.

DataBase Management

Delta Park - Weihoek 1
B-1930 Nossegem
Belgique

+32 2 240 94 20
+32 2 245 42 86

info@databasemanagement.be