



## PROFIL SOCIODÉMOGRAPHIQUE

### Qui sont vos clients et quelles sont leurs principales caractéristiques sociodémographiques ?

Grâce au profil sociodémographique, vous pouvez apprendre à mieux connaître vos clients ou un groupe de clients. Une telle analyse est utile lorsque vous souhaitez vous faire une idée de l'identité et du potentiel de vos clients, ainsi que de la meilleure façon de faire correspondre votre message à leurs attentes. L'analyse vous permet en outre d'effectuer un scoring des prospects et de sélectionner ceux qui présentent les mêmes caractéristiques sociodémographiques que vos clients. La probabilité que ces personnes réagissent positivement à vos actions de marketing (direct) est en effet sensiblement plus grande que dans le cas d'une sélection arbitraire.

Une fois votre base de données reçue, nous la comparons à un fichier de référence de votre choix. Celui-ci peut être notre fichier de référence complet MailData (qui contient des données de la quasi-totalité de la population belge), un segment de celui-ci ou sur base d'un fichier que vous nous fournissez. Vous pouvez par exemple comparer le profil de vos meilleurs clients ou de vos clients inactifs avec celui de l'ensemble de votre fichier de clients.

#### Quelques points de comparaison pris en compte dans un profil sociodémographique.

- Caractéristiques individuelles ou familiales : âge, sexe, composition familiale, standing, type d'habitation, jardin, ...
- Caractéristiques au niveau du quartier : standing du quartier, niveau d'instruction, professions, ...

En comparant le profil de vos clients avec celui d'un groupe de référence, vous pourrez identifier, pour chacune des caractéristiques, dans quelles catégories vos clients sont sur- ou sous-représentés. Sont-ils plutôt jeunes ou plutôt vieux ? Habitent-ils plutôt dans des villas ou plutôt dans des appartements ? En combinant des caractéristiques telles que le niveau de standing, le niveau d'instruction et le type d'habitation, nous obtenons également une idée claire du pouvoir d'achat de la famille.



### Interesting facts

- Portrait sociodémographique détaillé de vos clients/prospects.
- Situation géographique (y compris présentation sur carte).
- Communication adaptée, basée sur le profil sociodémographique.
- Sélection ciblée des adresses de prospection.

**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