

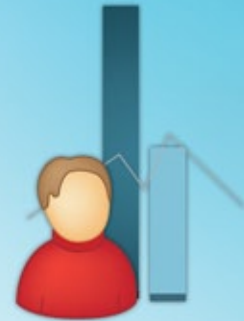


PROSPECT SCORING

Spoor de interessantste prospecten op voor uw volgende marketingcampagne!

Naast een instinctieve selectie van prospecten uit onze sociodemografische- en lifestyle-referentiedatabanken kunnen we u ook een statistisch onderbouwde methode bieden om de beste prospecten te selecteren. Een prospect scoring geeft via een score aan welke personen het interessantst zijn voor uw volgende klantenwervings- of marketingacties. Het uitgangspunt van deze analyse is dat **uw beste prospecten gelijken op uw (beste) klanten**. Uit een prospectiebestand selecteren we de personen die het meest gelijken op deze in uw klantenbestand. De kans dat deze personen positief zullen reageren op (direct) marketingacties is groter dan bij een willekeurige selectie.

Centraal in het scoringsproces zijn het doelgroepbestand (bijvoorbeeld uw klantenbestand) en het prospectiebestand (bijvoorbeeld ons referentiebestand MailData). We ontwikkelen een statistisch model op basis van verschillende sociodemografische- of lifestylevariabelen dat binnen het prospectiebestand op zoek gaat naar de profielen die het sterkst gelijken op het profiel van de personen in uw doelgroepbestand. De mate van gelijkheid wordt uitgedrukt in een score. Hoe hoger de score van een prospect uit het prospectiebestand, hoe beter zijn/haar profiel gelijkt op dat van de personen in het doelgroepbestand.



Interesting facts

- Statistisch onderbouwde selectie van prospecten die dezelfde kenmerken vertonen als uw doelgroep
- Houdt simultaan rekening met verschillende sociodemografische of lifestylevariabelen.

Nieuwsgierig naar meer? Een team van experts staat klaar om u te adviseren, te informeren of te begeleiden voor, tijdens of na uw campagne. Aarzel niet ons te contacteren via onderstaande gegevens.

DataBase Management

Delta Park - Weihoek 1
B-1930 Nossegem
België

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

info@databasemanagement.be