



SEGMENTATIE

Breng het gedrag van uw klanten en prospecten in kaart met het oog op getrouwheidsacties of prospectie!

Via segmentatie analyseert en ordent u gegevens in homogene groepen (segmenten, klassen, clusters) volgens bijvoorbeeld een vergelijkbaar aankoopgedrag. Een segmentatieanalyse is belangrijk omdat niet alle klanten (of prospecten) dezelfde verwachtingen, behoeftes en consumptiegewoontes hebben. De analyse stelt u in staat uw marketingcampagne doelgerichter uit te voeren door uw commerciële en communicatiestrategieën aan te passen aan de verschillende klantsegmenten.

Verschillende criteria kunnen gebruikt worden voor de segmentatie:

- sociodemografische criteria: leeftijd, geslacht, taal, diploma, gezinssamenstelling, type woning, regio, ...
- lifestylecriteria: hobby, sport, media-interesses, prijsgevoeligheid, ...
- koopgedrag: aankoopfrequentie, aankoopvolume, soort aankoop, gemiddeld aankoopbedrag, ...
- een combinatie van de bovenstaande criteria.

Dankzij hun knowhow in datamining kunnen onze experts u helpen om het gedrag van uw klanten (of prospecten) beter te modelleren met als doel hun reële potentieel beter te benutten.



Interesting facts

- Identificatie van de beste klanten (of prospecten) voor uw campagne
- Opvolging van uw cliënteel en anticipatie op evoluties
- Aangepaste commerciële en communicatiestrategieën in functie van uw klantsegmenten voor een hogere ROI van uw campagne

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