

Slagvaardig management door inzicht uit informatie

De praktijk

Als ondernemer wilt u graag meer halen uit uw bedrijf. Met slimme (online) marketing wilt u, bijvoorbeeld met een webshop, meer verkopen aan bestaande klanten, wilt u meer bezoekers trekken naar uw site en wilt u meer bezoekers hebben die ook daadwerkelijk iets van u afnemen. Ook wilt u graag meer inzicht in uw bedrijf: Hoe vaak worden we nou eigenlijk gebeld en wat is nou eigenlijk de omzet van dat ene product? U maakt daarbij graag gebruik van de gegevens die u al tot uw beschikking heeft in uw eigen systemen. Maar hoe doet u dat?

Waar we u bij gaan helpen

Uit eigen onderzoek is gebleken dat kleine en middelgrote ondernemingen door het ontbreken van integraal inzicht uit informatie geen maximaal rendement halen. Dit is bij deze ondernemingen bekend, maar het ontbreekt aan mogelijkheden om tot een oplossing te komen. Wij kunnen u helpen bij het verbeteren van uw profielanalyses en het doeltreffender maken van het marketing- en verkoopproces. En kunnen u adviseren hoe u uw informatievoorziening op orde kan brengen.

Enkele voorbeelden:

- Stroomlijnen van het bedrijfsproces van productaanschaf tot fulfilment en van het marketingproces van marketingstrategie tot doelgroepbenadering;
- Het effectiever inzetten van bestaande middelen zoals Microsoft Office en Google Analytics;
- Het kiezen van een CRM-systeem dat het gehele traject van klantvastlegging tot orderafhandeling geïntegreerd aankan (wist u, dat enkele goede tools hiervoor zelfs gratis zijn?);
- Het inzetten van specifieke tools om marketinganalyse en verkooprapportage te ondersteunen;
- Het combineren van uw online en offline verkopen, waardoor integrale marketing mogelijk wordt;
- Het opstellen van respons- en webanalyses en het gebruiken ervan zodat u uw doelgroep beter kunt bereiken;
- Het samenstellen van churn- en retentieanalyses voor het aanscherpen van profielen.

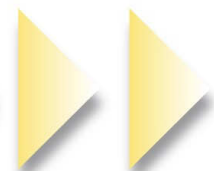
Wij kunnen u helpen!

Onze aanpak

Onze visie is dat de effectiviteit van uw onderneming een functie is van inzicht uit informatie. Dit inzicht kan worden verhoogd door de systemen waarbinnen u gegevens vastlegt, beter te integreren of te stroomlijnen. Door inzet van de *IBA Quick Scan*TM kunnen wij u hierbij helpen.

Het inzicht kan ook worden verhoogd door informatie te ontsluiten die nog in bestanden en systemen verborgen ligt. En deze vervolgens te gebruiken voor uw verkoop en marketing. Wij formuleren graag met u juiste rapportages en analyses en maken die vervolgens. Desgewenst reiken wij u methodes aan, waarmee u zelf beter in staat bent dergelijke analyses te maken. De door ons gebruikte methode hebben wij *Trendnavigator* genoemd.

lees verder op pagina 2 >>



IBA Quick Scan™ - een volgende stap in effectiviteit

Tijdens een IBA Quick Scan™ richten we ons op het verbeteren van uw marketing- en verkoopproces en de hiervoor aanwezige programma's. Wij achterhalen dit middels één of enkele interactieve focusgroepsessies, die ons en u inzicht verschaffen over de huidige stand van zaken en de logische vervolgstappen. Ons stappenplan, op maat gemaakt voor het MKB, is hierbij als volgt:

1. Kick-off
Workshop waarbij de startdatum, doelstellingen en de focusgroep worden vastgesteld;
2. Analyse informatie, bedrijfsprocessen en marketinganalyse
Houden focusgroepsessie(s) over ervaringen en wenselijke verbeteringen;
3. IBA Quick Scan™
Presentatie van de IBA Quick Scan™ aan u, waarin we de voorgestelde stappen met u bespreken;
4. Lift-off
Implementatie van de door ons voorgestelde stappen.

Trendnavigator - over klantinformatie en klantgedrag

Wij helpen u met de Trendnavigator nieuwe of betere analyses en rapportages te maken, zodat uw bedrijf nog beter zal gaan presteren. Wij gaan hierbij als volgt te werk:

1. Informatie analyse
Formuleren gewenste analyses en rapportages. Bepalen benodigde gegevens;
2. Technische uitwerking
Inventarisatie beschikbare gegevens en ontsluiting hiervan met eventuele extra bronnen. Hierbij kunnen we ons standaardinformatiesysteem Trendnavigator inzetten;
3. Data analyse
Met de verzamelde data maken we de gewenste rapportages en analyses;
4. Reporting
Het moment is daar: De rapportages en de analyses staan klaar voor gebruik;
5. Toepassen
Met de rapportages en analyses kunt u - en wij kunnen u daarbij helpen - uw marketingactie of verkoopproces beter laten renderen.

InterimSource - specialistische hulp voor een concrete vraag

Indien u al een precieze oplossing voor ogen hebt, maar u de tijd ontbreekt, dan staan onze adviseurs klaar om u te helpen. Bij elke fase van het informatievoorzieningstraject kunnen we één of meerdere van onze specialisten inschakelen. Een greep uit onze specialisten:

- Adviseur
Hulp en advies bij: Opstellen Business Case, pakketselectie van CRM- en rapportagesystemen (BI-tools), procesverbetering;
- Projectleider en implementatiebegeleider
Aansturing van projecten zoals: Implementatie CRM of datawarehouse-omgeving;
- Business Analist en informatieanalist
Uitwerken van specifieke oplossingen en eventuele vertaling van deze oplossingen in ontwerpen;
- Bouwer en tester
Bouw, test en inrichting van marketingsystemen zoals een CRM-pakket of een datawarehouse;
- Data analist
Het uitvoeren van daadwerkelijke analyses, eventueel met behulp van data mining en BI-tools.

Over ons

Onze consultants hebben ruime ervaring met advies over en ondersteuning van het marketingproces bij klanten uit diverse branches, waaronder verkoop- en marketingafdelingen bij uitgeverijen, drukkerijen, energiebedrijven en financiële instellingen. Zo hebben we het marketing- en verkoopproces bij TDS met de IBA Quick Scan™ effectiever gemaakt, hebben we bij Defis onze Trendnavigator ingezet voor online hypotheekaanvragen en hebben we bij Nuon een datawarehouse ingericht.