

Slagvaardig management door inzicht uit informatie

De praktijk

Als marketingafdeling heeft u waarschijnlijk de beschikking over een aantal bestanden waarop u uw doelgroepselectie baseert. Deze bestanden komen vaak uit een CRM-applicatie, een productendatabase en een aangekocht bestand met prospects. Wellicht zijn uw medewerkers individueel zeer bedreven in het opstellen van profielen. Het bepalen van de effectiviteit van de acties is echter moeilijk. De samenhang tussen de profielen ontbreekt hierdoor.

Wilt u marketingeuro omlaag brengen door een effectievere profielsamenstelling, een efficiëntere marktbenadering of uw kosten reduceren door de doeltreffendheid van uw marketingproces te verhogen?

Waar we u bij gaan helpen

Uit eigen onderzoek is gebleken dat marketeers door het ontbreken van integraal inzicht uit informatie geen maximaal rendement kunnen halen. Dit is bij deze marketeers 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 marketingproces.

Enkele voorbeelden:

- Stroomlijnen van het proces van marketingstrategie via campagneplan tot doelgroepbenadering;
- Het effectiever inzetten van bestaande middelen;
- Het combineren van verschillende informatiebronnen zodat integrale analyses mogelijk worden;
- Het inzetten van specifieke tools om analyse en rapportage te ondersteunen;
- Het opstellen van responsanalyses en het gebruiken van het verworven inzicht om een betere volgende doelgroep te kunnen samenstellen;
- Het concipiëren van churn- en retentieanalyses voor het aanscherpen van profielen.

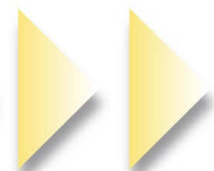
Wij kunnen u helpen!

Onze aanpak

Onze visie is dat de effectiviteit van het marketingproces een functie is van inzicht uit informatie. Dit inzicht kan worden verhoogd door de processen die over de informatie beschikken beter 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 marketing. Wij formuleren graag met u juiste rapportages en analyses en maken die vervolgens. Desgewenst reiken wij u methodieken aan zodat 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 optimaliseren van uw marketing- en verkoopproces en de hiervoor aanwezige informatiesystemen. Wij achterhalen dit middels enkele interactieve focusgroepsessies, die ons en u inzicht verschaffen over de huidige stand van zaken en de logische vervolgstappen. Ons stappenplan hierbij is als volgt:

1. Vooronderzoek
Bepalen startdatum, bepalen doelstellingen en vaststelling focusgroepen;
2. Analyse bedrijfsprocessen
Houden focusgroepsessie(s) over huidige ervaringen en wensen;
3. Analyse informatiebronnen
Houden focusgroepsessie(s) over informatietechnische aspecten;
4. Analyse samenstelling analyses
Houden focusgroepsessie(s) over welke analysetechnieken op welke manier worden gebruikt;
5. Conclusies & Aanbevelingen
Presentatie van de IBA Quick Scan™ aan u.

Trendnavigator - over klantinformatie en klantgedrag

Wij helpen u met de Trendnavigator nieuwe of betere analyses en rapportages te maken, zodat uw marketingeuro omlaag gaat. Wij gaan hierbij als volgt te werk:

1. Informatie analyse
Formuleren gewenste analyses en rapportages. Bepalen benodigde gegevens;
2. Technische uitwerking
Inventarisatie beschikbare informatiebronnen en ontsluiting hiervan en eventuele extra bronnen. Hierbij kunnen we ons standaardinformatiesysteem Trendnavigator in;
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 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-systemen en datawarehouses met bijbehorende ETL-tools en BI-tools, procesverbetering marketing;
- Projectleider en implementatiebegeleider
Aansturing van marketingprojecten 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 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.