

OVERZICHT MARKETING

AAN:

De bezoeker van onze stand op de afgelopen DM-dagen (22-24 april 2008)

Datum

25 april 2008

Referentie

jk080425/01

Geachte lezer,

Hieronder som ik nogmaals op wat we voor marketing in het algemeen kunnen betekenen. Wellicht dat we op korte termijn nog eens kunnen kijken hoe wij u zouden kunnen helpen met uw marketing.

Wij kunnen als volgt bijdragen aan rendementsverhoging van uw marketingeuro:

- Een effectievere profielsamenstelling
Komt tot stand door betere doelgroepanalyses te maken. Wij kunnen deze **doelgroepanalyses samenstellen** of de **marketingmedewerker ondersteunen** bij het maken ervan.
Voorbeeld: Wij kunnen een churnanalyse maken of de marketeer hierbij ondersteunen;
- Business Intelligencetools
Worden ingezet bij het maken van voornoemde doelgroepanalyses. Indien deze niet toereikend zijn, dan kunnen we een **pakketselectietraject starten**. Soms ook wordt het BI-tool niet voldoende benut vanwege beperkte kennis van de marketingmedewerker. Wij kunnen hem/haar dan **on-the-job ondersteunen** of een **in-houstraining verzorgen**.
Voorbeeld: Excel kan de hoeveelheden data niet aan of de marketeer weet niet dat Excel ook basketanalyses kan maken;
- Informatie over prospects en klanten
Heeft de marketingmedewerker nodig om een doelgroepanalyse te kunnen maken en zijn/haar marketingacties te kunnen samenstellen. Echter blijkt er slechts weinig te zijn vastgelegd over die klant. Wij kunnen helpen het **vastleggingsproces te verbeteren** door te bepalen welke informatie mist, en procedures en systemen hiervoor samen te stellen en in te richten zodat klantgegevens kunnen worden verzameld.
Voorbeeld: Inzet van (Customer-based) Event Driven Marketing om behavioural targeting mogelijk te maken;
- Het ontsluiten van relevante informatie
Zoals informatie over de klant en zijn/haar afnamepatroon moet op een gemakkelijke en een geïntegreerde manier kunnen plaatsvinden. Wij kunnen helpen deze bedrijfseigen **data gemakkelijk te ontsluiten**. Bijvoorbeeld door het **inzetten van een datawarehouse-omgeving**, waarin de verschillende informatiebronnen kunnen worden geïntegreerd.
Voorbeeld: Als een marketeer vóór elke analyse eerst bij allerhande afdelingen gegevens (Excelsheets, dataselecties bij ICT) moet verzamelen, dan kunnen wij helpen deze omgeving te automatiseren (on-site of remote);

- Eenduidigheid van informatie
Is de basis om zinnige conclusies te kunnen trekken uit enige analyse. Wij kunnen helpen **data te normaliseren en te koppelen**, en vervolgens de voorwaarden scheppen voor het 'schoonhouden' van de verschillende gegevensbronnen door **procedures en richtlijnen op te stellen**.
Voorbeeld: Het ontdebellen en opschonen van de relatiedatabase en het beschrijven van richtlijnen voor de frontoffice om de gegevens beter te controleren.

Uiteraard kunnen we niet ons gehele scala aan dienstverlening in dit document vatten. We maken dan ook graag een afspraak om te kijken hoe we u verder kunnen helpen. Op uw verzoek kunnen wij ook één of enkele punten voor u verder uitwerken.

Wij spreken u graag!

Met vriendelijke groet,
KAMPHUISGROEP

Jan Kamphuis (+31 6-20.39.69.11),
namens het congresteam Alessia, Heidi, Marc, Ronald en Jan