

Slagvaardig management door inzicht uit informatie

## OVERZICHT VAN HET MARKETINGPROCES EN HOE WIJ HIERBIJ KUNNEN HELPEN

### 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 ontdubbelen en opschonen van de relatiedatabase en het beschrijven van richtlijnen voor de frontoffice om de gegevens beter te controleren.

Wij nodigen u graag uit voor een **gesprek**, zodat wij u kunnen laten zien hoe wij ook úw marketing nog beter kunnen laten renderen! Mail naar [marketing@kamphuisgroep.nl](mailto:marketing@kamphuisgroep.nl) of bel naar **0182-630900**.

