

Wat jij kunt doen met onze data

Met Whooz haal je maximaal rendement uit klanten en prospects. Als enige segmentatiespecialist geven we inzicht in de kenmerken, interesses en gedragingen van alle ruim 8 miljoen huishoudens die Nederland op dit moment telt. In een wereld die versneld verandert, geloven we dat continu klantinzicht het kompas is dat de weg wijst naar het beste resultaat.



Klanten werven

Wie zijn mijn beste klanten en waar vind ik er meer van? Wanneer je weet wie je doelgroep is, kun je je marketinginspanningen, -strategie en budget daarop inrichten. Zet de Whooz data en segmentatie oplossingen in voor een doelgroepgerichte aanpak die onder andere resulteert in:

- ✓ Stijging van omzet
- ✓ Verlaging van je kosten
- ✓ Reductie van waste



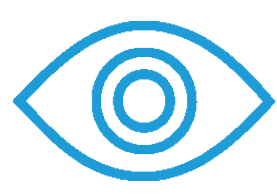
ANALYSEER wie je (potentiële) klanten zijn, waar je ze kunt vinden en hoe en waar je ze kunt bereiken.



SELECTEER je doelgroep, vind look-a-likes en richt je campagnes op deze groep.



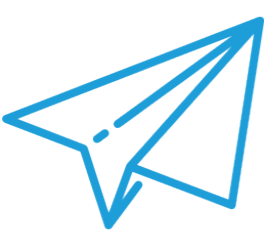
DIFFERENTIEER en bied de juiste boodschap op het juiste moment via het meest geschikte kanaal.



Met de juiste **INZICHTEN** kun je inspelen op de behoeften van je klant. Verplaats je in je klanten met behulp van persona's en creëer de ultieme customer journey.



Bepaal de beste locaties en kanalen voor het hoogste **DOELGROEPBEREIK**.



Stuur de juiste boodschap op het juiste moment naar de juiste klant voor relevante en consistente **MARKETINGCOMMUNICATIE**.



Klanten binden

Verhoog je klantwaarde door bestaande klanten te binden, boeien, activeren en behouden.

- ✓ Welke klanten zijn loyaal?
- ✓ Bij wie liggen kansen voor cross en upsell?
- ✓ Waar ligt risico op churn?



Locatie optimalisatie

Het **ANALYSEREN** van de verzorgingsgebieden, de (interne) concurrentie, het marktpotentieel en de aanwezigheid van de doelgroep levert belangrijke inzichten op.

- ✓ Wat is ons verzorgingsgebied?
- ✓ Waar moet ik winkels openen, sluiten en verplaatsen?
- ✓ Wat is het beste assortiment voor mijn winkel?

Met de Whize data en segmentatie leggen we verbanden tussen gedrag en type klanten. Wat zijn de kenmerken van je klant en wat koopt deze? Wat is de potentiële reisbereidheid en wat voor soort winkel is geschikt voor de locatie?

Zo kun je de verkooppunten **SELECTEREN** die de beste marktdekking en de hoogste omzet bieden en vervolgens je marketingcommunicatie hierop afstemmen met **GEDIFFERENTIEERDE** boodschappen voor het hoogste doelgroepbereik.

Whize segmentatie



Onze segmentatie is ontworpen om alle ruim 8 miljoen huishoudens in Nederland te identificeren en te classificeren. De huishoudens zijn gesegmenteerd in 59 subsegmenten, die zijn samengevoegd in 11 segmenten. Het resultaat is een classificatie die een duidelijk beeld schetst van de Nederlandse consumenten voor wat betreft hun sociodemografie, levensstijl, cultuur en (koop)gedrag. Dit geeft je het meest nauwkeurige inzicht in de Nederlandse consument van de 21e eeuw.

Zo werken wij



ANALYSEREN

Door jouw data te crunchen onze rijke Whize consumentendata en segmentaties, ontstaat nieuwe informatie die je kunt gebruiken voor het analyseren van consumentengedrag. De uitkomst hiervan is een grote hoeveelheid analyse componenten. Denk onder meer aan tabellen, grafieken en kaartjes. Hiermee, leggen we waardevolle inzichten bloot en brengen we in beeld wie jouw doelgroep is en waar kansen liggen om klantwaarde te verhogen, risico's te beperken en waar je effectief en efficiënt nieuwe klanten werft.



SELECTEREN

Via klantsegmentaties is precies in kaart gebracht wie je doelgroep is en waar je ze kunt vinden. Nu wil je ze natuurlijk ook bereiken. Door je te richten op de juiste doelgroep en kanalen, verhoog je de respons en verbeter je de conversie. Of het nu online of offline is, wij weten je doelgroep precies te vinden. Door het selecteren van de juiste marketingactiviteiten voor de juiste doelgroepen, bereik je de juiste klanten en prospects, vind je look-a-likes en richt je je campagnes optimaal in.



DIFFERENTIEREN

Niet één klant is hetzelfde. Welke boodschap stuur je naar welke consument om relevant te blijven en ze aan je te blijven binden? Welke kanalen en welk aanbod bieden optimaal resultaat? In een wereld met miljoenen consumenten, waar vele aanbieders op meerdere momenten diezelfde consumenten aanbiedingen doen, is het moeilijk om je omzet te verhogen en je conversie te maximaliseren binnen je budget. Met de juiste strategie kun je de juiste consument op het juiste moment de juiste boodschap brengen.

Weten hoe wij jou kunnen helpen?

Neem direct contact op

Bel naar 0850 290 300 of stuur een bericht naar info@whooz.nl