

Inleiding

Whooz is specialist op basis van consumentensegmentatiedata en wij focussen ons volledig op het bouwen en onderhouden van de best mogelijke en complete segmentatiedatabase, waarmee wij onze opdrachtgevers helpen het maximale rendement te halen uit ieder individueel contactmoment met hun klanten. De Whooz consumentendata wordt door onze opdrachtgevers gebruikt voor het behalen van 3 soorten doelstellingen, waarbij het startpunt altijd het creëren van inzicht is, gevolgd door het daadwerkelijk inzetten van dit inzicht in interacties met consumenten.

1. Het efficiënt en effectief winnen van nieuwe (waardevolle) klanten.
2. Het uitbouwen en optimaliseren van de waarde van bestaande klanten.
3. Het beantwoorden van locatie gedreven vraagstukken.

Whooz werkt samen met organisaties in diverse marktsectoren, zoals de automotive, financiële dienstverlening, verzekeraars, fondsenwervers, overheid, retail, telecom/kabel, energie, vastgoed en travel & leisure. Wij voeren regelmatig projecten uit om ze te helpen hun doelstellingen te behalen. Van een aantal van dergelijke trajecten wordt onderstaand een korte beschrijving gegeven:



Leadkwalificatie en klantwerving

Klant:	ITG
Branche:	Reizen
Doelstelling:	Klanten werven en het optimaliseren van de leadconversie op de website en van brochure aanvragers door leadkwalificatie en aanpassing van de boodschap op de behoefte van de doelgroepen.
Beschrijving:	Op basis van uitgebreide klantanalyses zijn de voor ITG relevante doelgroepen en persona's bepaald. Middels de Webservice (de online tooling van Whooz) is ITG in staat om iedere klant, website bezoeker en brochure aanvrager realtime te verrijken en te voorzien van een gezicht (doelgroep indicatie). ITG gebruikt deze informatie om de leads te kwalificeren en prioriteren om met de juiste boodschap te kunnen communiceren. >> Lees hier meer
Resultaat:	<ul style="list-style-type: none">o Conversie 1,8 x hogero Gemiddelde reissom 50% hogero 28% minder kosten



Persona's, klantwerving en locatieoptimalisatie

Klant:	Grote auto importeur/dealerorganisatie
Branche:	Automotive
Doelstelling:	Het optimaliseren van de klantstrategie, model introducties en lokale marketing.
Beschrijving:	Op basis van hun eigen klantkenmerken en Whize kenmerken zijn uitgebreide persona's ontwikkeld en beschreven. Voor de toepassing van de persona's levert Whooz databases en rapportage tools waarmee wij ze in staat stellen om klantinzichten op persona-niveau te creëren en doelgerichte marketingcampagnes uit te zetten.
Resultaat:	<ul style="list-style-type: none">o Van productgericht naar klantgerichto Betere dealeraansturing (inzicht in potentie en performance)o Hogere conversie op campagneso Snellere en meer effectieve modelintroducties



Optimalisatie en differentiatie lokale marketing

Klant:	Foodbase (Nederlands Bakkerij Centrum)
Branche:	Retail (vers branche)
Doelstelling:	Het in staat stellen van lokale retailers om hun marketing en assortimentsbeleid af te stemmen op de behoeften van klant en omwonenden.
Beschrijving:	Op basis van onderzoek naar de versbehoeften van consumenten en Whooz kenmerken zijn uitgebreide behoeftepersona's ontwikkeld en beschreven (de 6 G's) . Voor de operationalisatie van de persona's levert Whooz databases, tools en dashboards waarmee zij het NBC en de aangesloten retailers in staat stelt om volledig inzicht te krijgen in de behoeften van de klant en de bewoners van het verzorgingsgebied. Op basis van deze inzichten worden gerichte campagnes ontwikkeld en assortiment en inkleiding van de winkel volledig afgestemd op de behoefte van de persona's.>> Lees hier meer



Klantwaarde verhoging en churn reductie

Klant:	Grote telecom organisatie
Branche:	Telco
Doelstelling:	Het optimaliseren van de waarde uit ieder klantcontact.
Beschrijving:	Door middel van een klantanalyse zijn de doelgroepen in kaart gebracht en zijn er scorecards ontwikkeld. Hiermee stellen we ze in staat om klantbehoud te verhogen en cross-sell te optimaliseren.
Resultaat:	<ul style="list-style-type: none">o Hogere conversie op campagnes (o.a. 20% hogere conversie door aanbod differentiatie)o Hogere gemiddelde klantwaardeo Lagere churno Hogere klanttevredenheid

Meer weten?

Wil je weten hoe je met slim gebruik van data een hogere klantwaarde kunt realiseren? Neem dan contact met ons op. We helpen je graag!

Bel ons op 0850 290 300 of neem contact op via info@whooz.nl
www.whooz.nl