

DATA ON DEMAND

Databerikning och kundkänedom i realtid.



ADDERBAR DATA:

- Familjeförhållande
- Livsstil & intressen
- Barn i hushållet
- Bilnehav
- Ekonomi
- Boendetyyp
- Annat

Data on Demand ger dig friheten att köpa data i stunden du behöver den.

STEG 1

Befintlig eller potentiell kund initierar kontakt och uppger personuppgifter.

STEG 2

Du skickar in någon av nedanstående personuppgifter:
Telefonnummer - Adress - Personnummer

STEG 3

Vår Data on Demand tjänst klär på din kundinformation med begärd data som kontaktinformation, familjeförhållande, livsstil & intressen, barn i åldersintervall, bilnehav, ekonomi, boendetyyp mm. och skickar den berikade kunddatan tillbaka till dig.

STEG 4

Beroende på returnerat data kan du fatta smartare beslut kring kommunikation, erbjudande, content etc.

STEG 5

Tack vare ditt berikade kunddata optimeras kund- och prospektdialogen och du kan överträffa förväntningarna med ökad relevans i realtid.

Vad kan Data on Demand användas till?

Med vår Data on Demand tjänst kan du automatiserat addera extern data till din kunddata i realtid. Tjänsten ger dig möjligheten att i realtid evaluera och sortera dina kunder för att kommunicera relevant innehåll i stunden. Data leveras på begäran, vilket ger dig friheten att köpa data då du behöver det.

Data on Demand kan användas på många olika sätt och formas efter dina behov. Nedan hittar du några exempel.



POTENTIELL KUND

Du säljer bilar.

Du har nyss lanserat en ny premiumbil. Du vill rikta dig till en grupp som du tror har möjlighet och intresse av att köpa bilen. Via din hemsida kan potentiella kunder ansöka om att få provköra bilen genom att fylla i sina uppgifter. Uppgifterna skickas till Data on Demand molnet som i realtid adderar extern data för att säkerställa rätt prospektprofil.

NY KUND

Du säljer kläder.

Din nyblivna kund har precis registrerat sig i samband med sitt första köp via din Webshop. I samband med köpet skickas kundens adress automatiskt till Data on Demand molnet som efter databeräkning visar att personen bor i ett hushåll med två vuxna och barn. Välkomstmailet anpassas med erbjudanden som passar ett hushåll med den profilen. Samtidigt berikar du din egen kunddatabas med denna information så att kunden direkt, även med mycket knapp transaktionshistorik, kan få mer relevanta utskick.

BEFINTLIG KUND

Du säljer försäkringar.

En befintlig kund ringer din kundtjänst för att säga upp sin hemförsäkring. Med hjälp av Data on Demand vet kundtjänsten genast att personen i fråga bor i ett singelhushåll, äger sitt boende samt en bil. Kundtjänsten erbjuder ett fördelaktigare hemförsäkringspaket i kombination med en bilförsäkring i syfte att behålla kunden.

ADDERBAR DATA:

- Familjeförhållande
- Livsstil & intressen
- Barn i hushållet
- Bilinnehav
- Ekonomi
- Boendetyper
- Annat

