

PERSBERICHT

Vogelbescherming Nederland met WDM op weg naar meer klantwaarde

Als gelukkige winnaar van de door WDM georganiseerde verloting op de Vakdag Fondsenwerving 2008, mocht Vogelbescherming Nederland een voucher van €12.500,- in ontvangst nemen voor analyse en consultancy werkzaamheden. In januari 2009 hebben de Vogelbescherming en WDM invulling gegeven aan de besteding van deze voucher en is er een analyse naar verschillende klantgroepen gedaan.

Concreet inzicht

Inmiddels is het project afgerond met resultaten die voor beide partijen boven verwachting waren. Ellen van Buuren, Coördinator Marketing Vogelbescherming Nederland, “ We waren verrast door de eenvoud van de handvatten die we aangereikt kregen. Door een aantal slimme en eenvoudige rapportages hebben we nu concreet inzicht in onze belangrijkste klantgroepen en kunnen we gelijk aan de slag met de invulling van onze marketingplannen. De Vogelbescherming heeft een aantal belangrijke doelstellingen geformuleerd op het verder ontwikkelen van de waarde van leden en donateurs. De gewonnen voucher kwam daarom op een perfect moment.”

Enthousiasme van Vogelbescherming werkt aanstekelijk

Ook voor WDM was het een interessante uitdaging. Ingmar Lambregts, Consultant WDM, “Door de verenigingsstructuur van de Vogelbescherming is het donateurgedrag anders dan bij veel andere fondsen. Dit stelde ons voor nieuwe vragen bij het goed in kaart brengen van de verschillende groepen. Bij de analyse bleek dat niet alle gevonden groepen ook daadwerkelijk rendement opleverden. Door het budget beter te verdelen over de andere klantgroepen kan het rendement substantieel worden verhoogd. Het enthousiasme waarmee Vogelbescherming met deze aanbevelingen aan de slag is gegaan werkt aanstekelijk.”

Op basis van het onderzoek dat door WDM is gedaan, wordt er binnen Vogelbescherming op dit moment hard gewerkt aan de vervolgstappen. Ellen van Buuren, “De expertise van de consultants van WDM heeft ons enorm geholpen met de toepasbaarheid van het klantwaardeprogramma. De route die we moeten volgen is duidelijk neergezet. Intern moeten we nu het optimaliseren van de waarde per lid, gaan implementeren in onze marketingmix. De adviezen en analyse van WDM zullen ook hierin weer zijn nut bewijzen.”

Voor meer informatie over de resultaten bij Vogelbescherming kunt u contact opnemen met Ellen van Buuren (ellen.vanbuuren@vogelbescherming.nl). Voor meer informatie over de mogelijkheden die WDM biedt, kunt u contact opnemen met Ingmar Lambregts (06-1503 6990 of i.lambregts@wdm.nl)

Over WDM

WDM is de leidende direct marketing dienstverlener in Nederland en België en biedt een bron aan consumentenkennis, kwalitatief hoogwaardige prospectadressen, intelligente prospect- en klantanalyses en doelgerichte databasemanagement oplossingen. Zo kunnen haar klanten op de meest rendabele manier consumenten vinden, werven, ontwikkelen en behouden. Voor meer informatie over WDM kunt u terecht op de website: www.wdm.nl.