



**Bestandsverrijking**

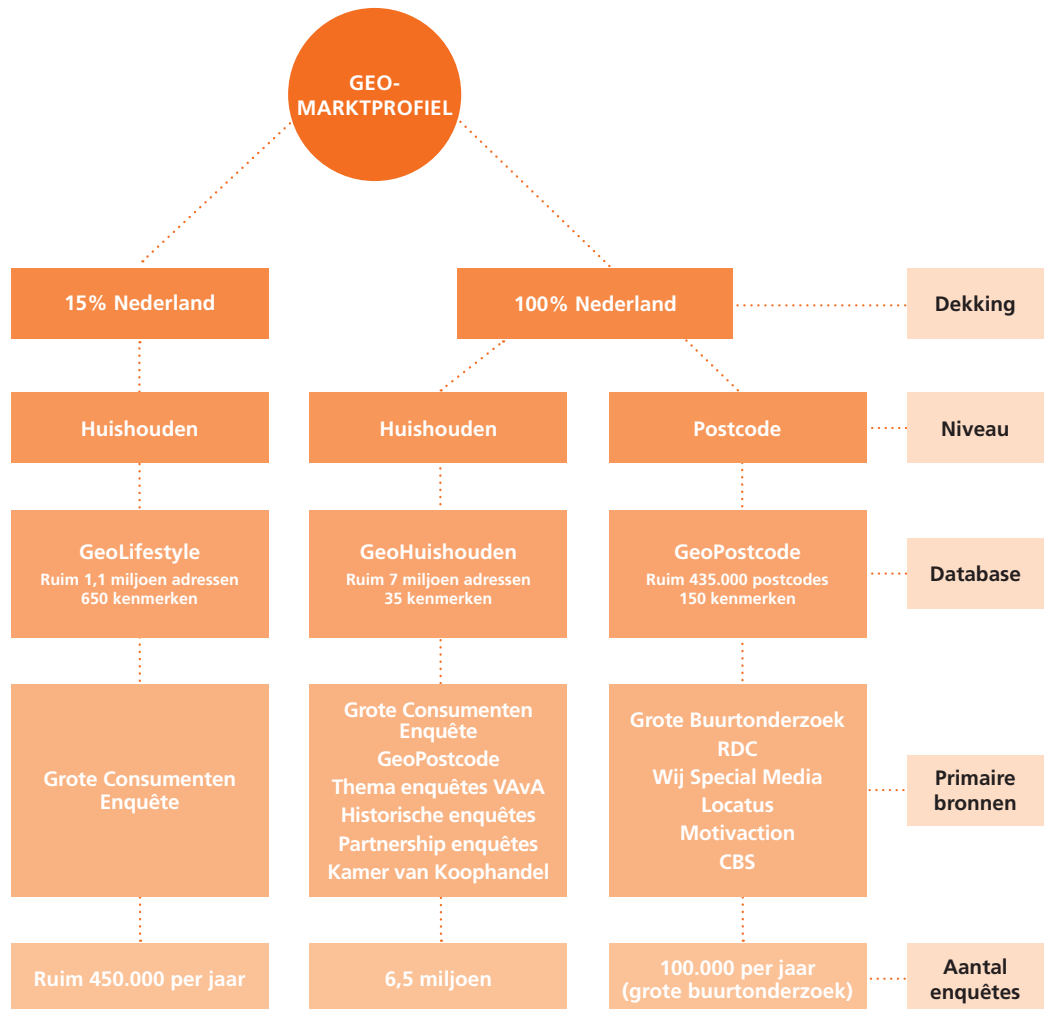
**UW KLANTENBESTAND VERRIJKEN  
MET CONSUMENTENINFORMATIE**

# Uw klantenbestand verrijken met consumenteninformatie

## Consumer driven

Stel dat u telefonisch contact wilt met uw bestaande klanten die sinds vorig jaar niets meer bestelden. Maar u heeft niet alle telefoonnummers? Stel dat u graag inzicht wilt in de koopkracht van uw klanten. Maar u kent hun inkomen en bestedingspatroon niet? Waar vindt u geboortedata en telefoonnummers van uw klanten? Hoe weet u in welke buurt ze wonen, hoe vaak ze op vakantie gaan en wat hun opleidingsniveau is? Voor klantentrouw heeft u vooral een goede database nodig: ken uw klant en laat hem voelen dat u hem kent en waardeert.

WDM helpt u graag met het beantwoorden van uw marketingvragen door uw klantenbestand te verrijken met consumenteninformatie. Dankzij de grootste consumenten concepten van Nederland beschikt WDM over contactgegevens en diepgaande kennis van elk huishouden in Nederland, dus ook van al uw prospects en klanten.



## WDM: Kwaliteit gegarandeerd

### Hoogste doelgroepbereik

- > Marktleider met ruim 1,6 miljoen unieke, actuele lifestyle adressen (NAWTE)
- > Multi-channel benadering: e-mail, post, (mobiele) telefoon, face-to-face
- > Diverse bronnen: enquêtes, games, viral marketing, list management/broking

## Uw klantenbestand verrijken met consumenteninformatie

Bestandsverrijking geeft u veel waardevolle informatie en is een eenvoudig en snel proces: uw klantenbestand wordt verrijkt met de gewenste gegevens en u ontvangt het terug in het door u gewenste format. WDM springt hierbij zeer zorgvuldig om met de privacy van de consument en houdt zich strikt aan de Wet Bescherming Persoonsgegevens.

Door uw kennis van de klant te combineren met de consumenteninformatie van WDM krijgt u diepgaander inzicht in uw potentiële en bestaande klanten en kunt u beter inspelen op hun behoeftes. Verrijking kan op verschillende niveaus, met de drie databronnen van WDM:

## GeoPostcode®

Met GeoPostcode biedt WDM als enige een landelijk dekkende postcodedatabase waarbij, door middel van het Grote Buurt Onderzoek, elke postcode in Nederland continu onderzocht wordt.

Wanneer u over de postcodegegevens van uw klanten beschikt en verdergaand inzicht wilt in de socio-demografische achtergrond van de postcodegebieden waar uw klanten wonen, kunt u uw klantenbestand verrijken met de ruim 150 kenmerken, zoals: het inkomen, opleidingsniveau, levensfase, autobezit, gezinssamenstelling, verhuizingen, sociale klasse, etc.

## GeoLifestyle®

Beschikt u over de contactgegevens van uw klanten en wilt u graag diepgaand inzicht in hun lifestyle gedrag? Door middel van de Grote Consumenten Enquête, de grootste lifestyle enquête van Nederland, kunt u uw klantenbestand verrijken met ruim 1.200 kenmerken die WDM continu per huishouden verzamelt.

Van ruim 1,1 miljoen huishoudens is actuele detailinformatie bekend over hun lifestyle gedrag: mediagebruik, geefgedrag aan goede doelen, telefonie en internetgedrag, sparen en beleggen, hobby, sport, vakantie, winkelgedrag, etc. Dit betekent dat u, door middel van verrijking met GeoLifestyle, diepgaand inzicht krijgt in het lifestyle gedrag van ongeveer 15% van uw klantenbestand.

## GeoHuishouden®

Met GeoHuishouden biedt WDM als enige een landelijk dekkende database met enquêtewaarnemingen voor elk huishouden in Nederland. Wanneer u over de contactgegevens van uw klanten beschikt, kunt u uw klantenbestand verrijken met de 35 kenmerken die voor elk huishouden bekend zijn: inkomen, woning, levensfase, opleiding, beleggen, lenen, autobezit en twintig GeoTypen, waarin het lifestyle gedrag van consumenten op ruim 650 kenmerken is samengevat.

Wanneer u op zoek bent naar zeer specifieke informatie, die niet terug te vinden is in de consumenteninformatie van WDM, kunt u ervoor kiezen een enquête op maat uit te laten voeren onder uw klanten of prospects. WDM adviseert u hierbij graag.

### Meeste kennis

- > Consumentenkennis op postcode-, huishoud- en individueel niveau
- > Meer dan 1.200 kenmerken: socio-demografisch, lifestyle en psychografisch
- > 100% landelijke dekking op basis van enquêtes
- > Continu onderzoek onder consumenten
- > Intelligente doelgroepanalyses (modelleren, profileren, segmenteren)
- > Geavanceerde respons- en conversieanalyses
- > Eigen ervaren analyseafdeling
- > Breed aanbod dm diensten

### Hoogste ROI

- > Inzicht in welke (potentiële) klanten u met welk aanbod op welk moment en via welk kanaal het beste bereikt
- > Actuele adressen en informatie: 1,25 miljoen enquêtes per jaar
- > Representatief voor Nederland
- > Maandelijkse validatie van alle consumentenadressen
- > Optimale oplossingen voor de kwaliteitsverbetering van klantenbestanden

## Uw klantenbestand verrijken met contactgegevens

Wilt u uw huidige klanten benaderen per e-mail, maar heeft u nog niet van iedereen een e-mailadres? Wanneer u de contactgegevens van uw klanten niet compleet heeft, helpt WDM u graag aan de ontbrekende gegevens.

WDM garandeert kwalitatief hoogwaardige contactgegevens. Zo kunt u uw potentiële en bestaande klanten correct aanspreken en bent u op de hoogte van eventuele wijzigingen in hun contactgegevens.

Wanneer u uw klanten per e-mail of met mobile marketing wilt bereiken, heeft u daarvoor een opt-in van de consument nodig. Via E-append (e-mail) en M-append (mobiel nummer) selecteren wij de adressen van uw klanten binnen onze database en benaderen wij deze via e-mail of sms om u een opt-in te geven. Zo kunt u uw bestand met onze contactgegevens verrijken.



### Maximale bescherming consument

- > Strikte conformatie aan WBP en Telecommunicatiewet
- > Alle consumenteninformatie herleidbaar tot de bron
- > Gebruik Infofilter bestanden
- > DDMA keurmerk: gedragscode privacy, e-mail, list broking, telemarketing, ongeadresseerd drukwerk
- > Emma keurmerk: naleving Code E-mail
- > Confirmed opt-in garantie



infofilter



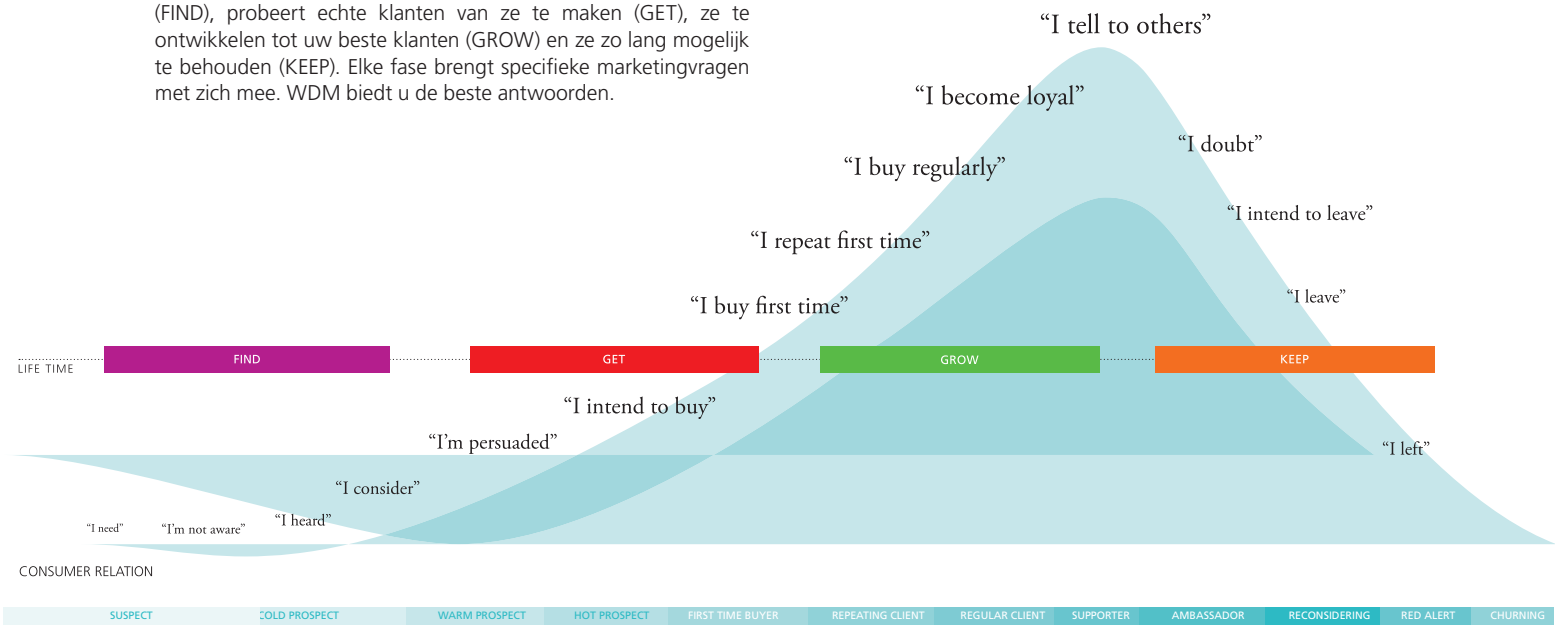
**wdm**  
NEDERLAND

# Over WDM

WDM is één van de leidende direct marketing dienstverleners in Europa op het gebied van consumentendata, data intelligentie en databased marketing diensten. WDM biedt u landelijke consumentenkennis voor kwalitatief hoogwaardige prospectadressen, intelligente prospect- en klantanalyses, diepgaande verrijking van uw klantendatabase, geavanceerde e-mailmarketing diensten en doelgerichte database management oplossingen. Zo kunt u op de meest rendabele manier uw klanten vinden, werven, ontwikkelen en behouden.

WDM is onderdeel van Bisnode AB, één van Europa's leidende aanbieders van business-to-business marketing services en de leidende verstrekker van CRM en Direct Marketing diensten in Scandinavië. WDM heeft meer dan 400 professionals in dienst en meer dan 30 jaar DM expertise en ervaring.

Middels de Consumer Life Cycle stelt WDM uw situatie en doelstellingen centraal. Zo krijgt u grip op de stadia die een consument doorloopt. U zoekt prospects met de meeste potentie (FIND), probeert echte klanten van ze te maken (GET), ze te ontwikkelen tot uw beste klanten (GROW) en ze zo lang mogelijk te behouden (KEEP). Elke fase brengt specifieke marketingvragen met zich mee. WDM biedt u de beste antwoorden.





## WILT U MEER WETEN ?

Wilt u het rendement van uw marketingbudget verhogen? Wilt u meer weten over onze oplossingen op het gebied van analyses voor klantinzicht, bestandsverrijking, databasemanagement en e-mailmarketing, over onze consumenten concepten of het huren van doelgroepadressen? Wij bespreken graag hoe we met kennis van de consument u kunnen helpen uw doelstellingen te realiseren. Dus, bel ons op **T 030 600 2000** of stuur een e-mail naar **[contact@wdm.nl](mailto:contact@wdm.nl)**

**WDM Nederland BV**  
**[www.wdm.nl](http://www.wdm.nl)**