



aprimo®


veritate

Welkom



Beschuitje met ...

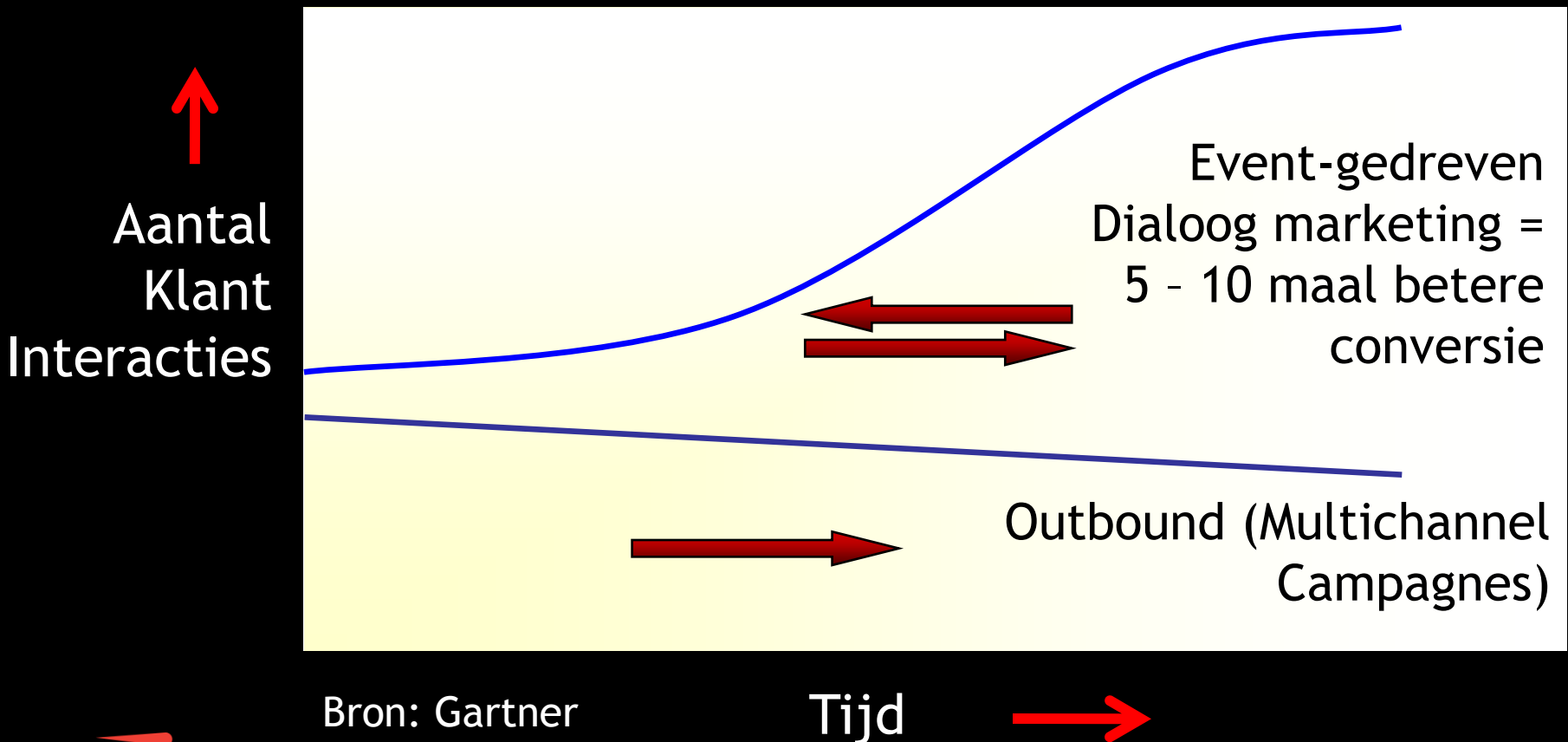
Jean-Jacques Vossen

Business Development Director

9000



De evolutie van klant interacties



Resultaten



veritate

“...Targeted emails that leverage Web site click-stream data on average generate a nine times improvement in revenue and as much as 32 times more in net profit over undifferentiated broadcast campaigns.”



The ROI of Email Relevance

Klantgerichte relatie marketing, kent vijf (5) natuurlijke fasen



veritate



Doelstellingen vandaag



Kennis delen rondom

1. Verhogen relevantie in dialoog marketing
2. Verbeteren rendement marketing investeringen
3. Delen van successen, nationaal en internationaal
4. Hoe en waar te starten (of doorstarten)
5. Wat zijn potentiële partners voor mij

Gastheren vandaag



veritate

Strategie,
Concept en
Uitvoering

Push Marketing

1st
Juiste
Klant

2de
Juiste
Kanaal

Needs-Based Marketing

3de
Juiste
Tij



4de
Juiste
aanbieding

*Collaborative
Marketing*

5de
Juiste
Relatie

Geïntegreerde
Hulpmiddelen

Single
Channel

Multiple
Channels

aprimo.

Reactief &
Event-
gedreven
aanbiedingen

Campagne
Optimalisatie

Organisatiebrede
waarde propositie



Bron: Gartner Group

part of the valley

Agenda



07:30 uur Beschuitje met ...

08:00 uur Welkom en introductie - Jean-Jacques Vossen

08:15 uur 'Follow that Customer!' - Egbert Jan van Bel

09:00 uur Koffie

09:15 uur Consumentenbond - Hinke Sommeling

09:45 uur Folksam - Axel Rinaldo

10:15 uur Vragen, antwoorden en discussie

10:30 uur Afsluiting