



Innsikt og analyse

Hvor godt kjenner du egentlig kundene dine?
I et marked der stadig flere leverandører konkurrerer om de samme kundene vil de selskapene som kjenner sine kunder og målgrupper best ha et betydelig konkurransefortrinn.

Men hvor skal du begynne? Og har du det rette datagrunnlaget for å gjøre en god analyse?

I Bisnode spesialiserer vi oss på å hjelpe selskaper med å få bedre innsikt i kunders atferd og behov, eksisterende kunders lønnsomhet og nye muligheter i markedet.

Dette gir et langt mer solid beslutningsgrunnlag, og et mye bedre bilde på hvordan selskapet kan tilnærme seg nye potensielle kunder, og ta vare på eksisterende kunder, på best mulig måte.

Med våre analytiske løsninger får du bistand og støtte i fem viktige prosesser i prospekterings- og kundearbeidet:

- Identifisere riktige målgrupper
- Rekruttere nye kunder
- Beholde lønnsomme kunder
- Utvikle eksisterende kundeforhold
- Gjenvinne tidligere kunder

Vi kan bidra med omfattende og dyptgående analyser av ditt marked og din eksisterende kundemasse.

Analysene deles primært opp i to hovedområder:

1. Kampanjeoptimalisering

- Målgruppeanalyser
- Kunde- og markedsoptimalisering
- Uttreksmodeller
- Kampanjeanalyser, responsanalyser og effektmålinger

2. Kundeanalyser

- Kundeprofilering, segmentering og scoring
- Analyse av kundeatferd (økt kundeinnsikt)
- Lønnsomhetsanalyser
- Løsninger for kryss- og mersalg
- Kundefracfall-analyser og antichurn-programmer

For mer informasjon,
vennligst kontakt:
Tel +47 22 45 90 00
E-mail ksb.no@bisnode.com

Besøk Langkaia 1, 0150 Oslo
Post Postboks 1419 Vika,
0115 Oslo

Web bisnode.no

