



Kennistest

- Welke branches hebben in 2010 de meeste personenauto's gekocht
 - > geen automotive/transport, geen holdings
- Welke merken hebben zij het meest gekocht?



Kennistest

Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw en projectontwikkeling

Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer

Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies; keuring en controle

Detailhandel (niet in auto's)

Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie

Financiële instellingen (geen verzekeringen en pensioenfondsen)

Gespecialiseerde werkzaamheden in de bouw

Groothandel en handelsbemiddeling (niet in auto's en motorfietsen)

Overige financiële dienstverlening

Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvisering en administratie

Verhuur van en handel in onroerend goed

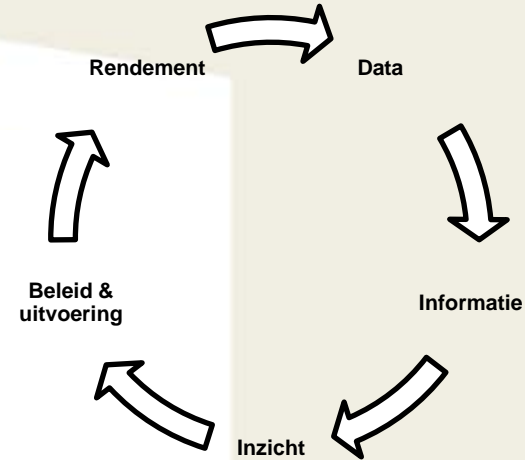


Uitslag Kennistest

	1	2	3
Financiële instellingen	BMW	Audi	VW
Groothandel en handelsbemiddeling	VW	Audi	Toyota
Detailhandel (niet in auto's)	VW	Audi	Peugeot



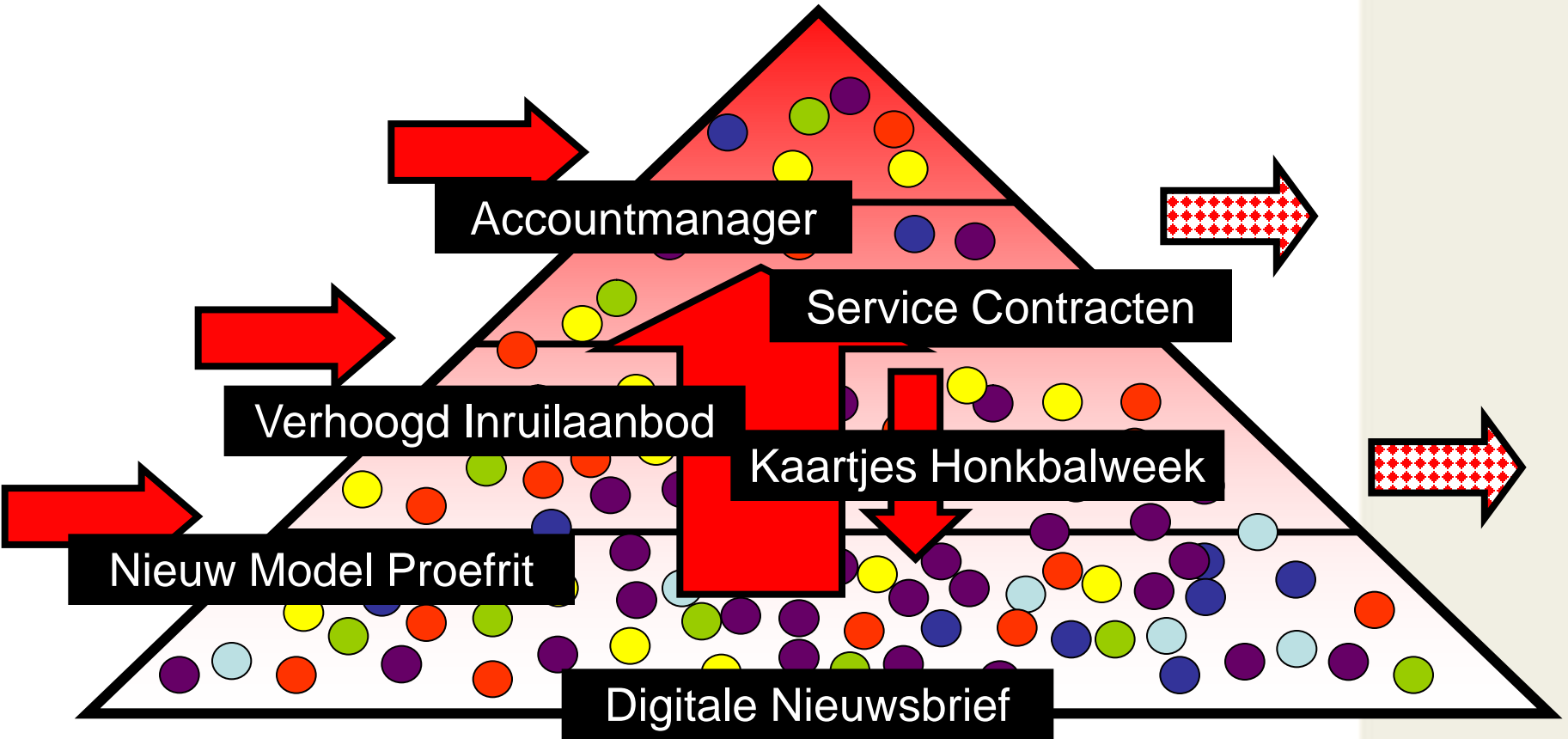
Leadgeneratie



- Bepaal vooraf marktbewerkingsstrategie
- Potentiële klantwaarde is leidend
- Klanten zijn niet allemaal even belangrijk
- Prospects dus ook niet



Leadgeneratie Fleetsales





Oplossing: Marktview

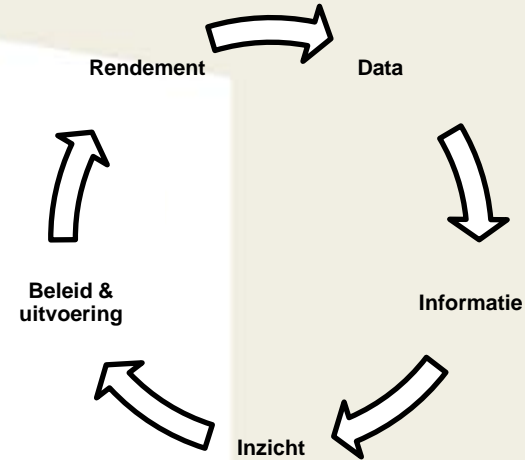
- Marktview biedt zicht op de complete BV Nederland met meer dan 2 mln bedrijven
- Analyseren, selecteren, filteren, ontdebelen
- Wagenpark Op Naam en RTL geregistreerd
- Potentieel Totale Wagenpark

- Klantspecifiek gegevens:
 - > Klant informatie
 - > Sales- en marketing
 - > Dealer informatie



Acquisitie campagne

- Mailpack Yin Wong fleetsales
- Zelf nabellen door accountmanagers (ca 2 per regio)
- 6 maanden, ca 200 records per maand
- Ca 1.200 leads per regio





Selectie van prospects

■ Normale selectiecriteria:

- > Bedrijven 10-999 medewerkers
- > Geen overheid en onderwijs
- > Regio's: Utrecht en Zuid Holland

■ Sizo's Database Marketing

- > Geen klanten
- > Geen automotieve bedrijven
- > Mailbaar en belbaar
- > Hoofdkantoor (DMU) binnen de regio

■ Sizo Marktview Automotive

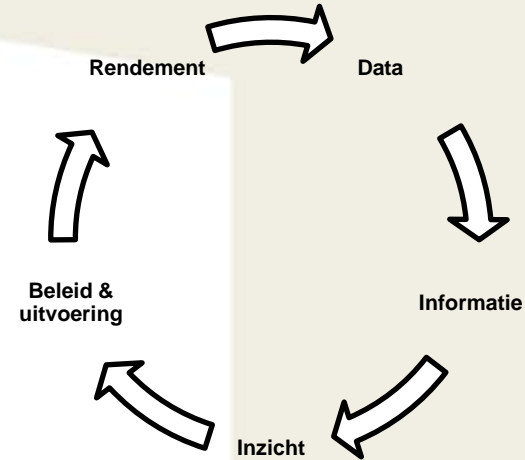
- > Omvang potentieel wagenpark (5-99 personenauto's)
- > Segment voorkeur: grotere modellen
- > Leeftijd auto's op naam >3 jaar en Onbekend





Leg resultaten vast!

- Autonome respons
- Bewerkte respons
- Leren wat wel en niet werkt:
 - > Onderbuikgevoel (“dode paarden”) of fact-based
 - > Inzicht: welke klanten zijn gevoelig voor acties?
 - > Inzicht: welke prospects worden klant?
- Return of Investment bepalen:
 - > Welke acties leveren meeste waarde op

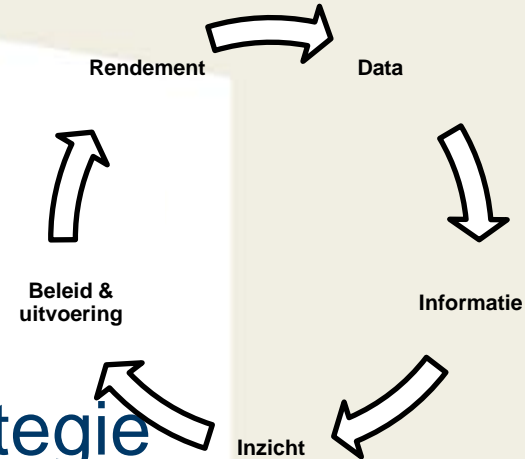




Samenvattend

- Bepaal vooraf marktbewerkingsstrategie
- Maak (potentiële) klantwaarde leidend
- Sizo Database en VWE data ontsloten door Marktview Automotive:
 - > Meer inzicht in uw markt, uitgebreide selectie- en analysemogelijkheden
- Veel scherpere selecties!

Hogere conversie dus meer verkoop!!!

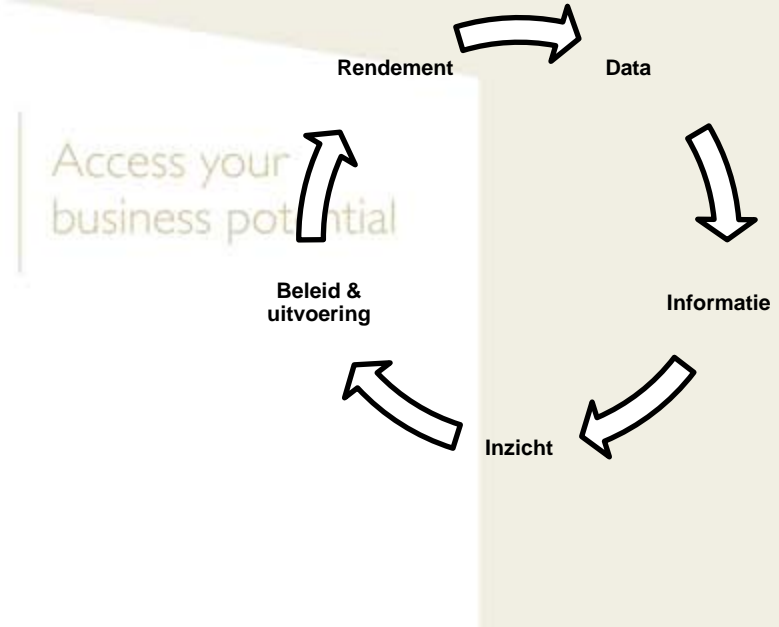




Tot slot

Aanwezig:

- Jefry Wierenga,
 - Ralph Lokhorst,
 - Roon Hulshoff
 - Simon Zomerdijk
-
- Evaluatie formulier:
kennismakingsaanbod Sizo



Karel van Dijck
12 oktober 2010