



MODINT Retaildata / RetailMinds Folderverspreidingplan

De folderverspreidinganalyse laat zien waar u het beste uw dure folders kunt verspreiden. Waar komen uw klanten vandaan? Waar verspreidt u nu uw folders en zijn dat de beste gebieden voor u? Hoe bespaart u op folders door ze in de goede bussen te gooien. Hoe meet u het effect van uw folderacties?

U kunt na het aanmelden op een website uw eigen postcode gebieden up-loaden. Snel simpel en doeltreffend draait u rapportages uit om te komen tot een optimalisatie van uw folder activiteiten. Wanneer u een winkelactie aan een folder verbindt, kunt u ook daar de resultaten van meten.

Door middel van de door RetailMinds ontwikkelde applicatie is het mogelijk binnen 5 minuten te komen tot een optimalisatie.

Functionaliteiten:

Uploaden klantenbestand:

U verzamelt gegevens in uw eigen winkel en stuurt de file naar de applicatie

- Postcodes
- Bestedingen

Uploaden foldergebieden:

- Postcodes

Analyse:

Binnen enkele seconden wordt het gebied getoond waar de klanten vandaan komen

- Postcodes
- Bestedingen
- Penetratie
- Verzorgingsgebied
- Gemiddelde reistijd klanten
- Geschikte en ongeschikte postcodes om te folderen in uw verzorgingsgebied

Firefox - Klanten Analyse x RetailMinds Inloggen x +
http://members.retailminds.nl/members/KlantenAnalyse.aspx?page=p9

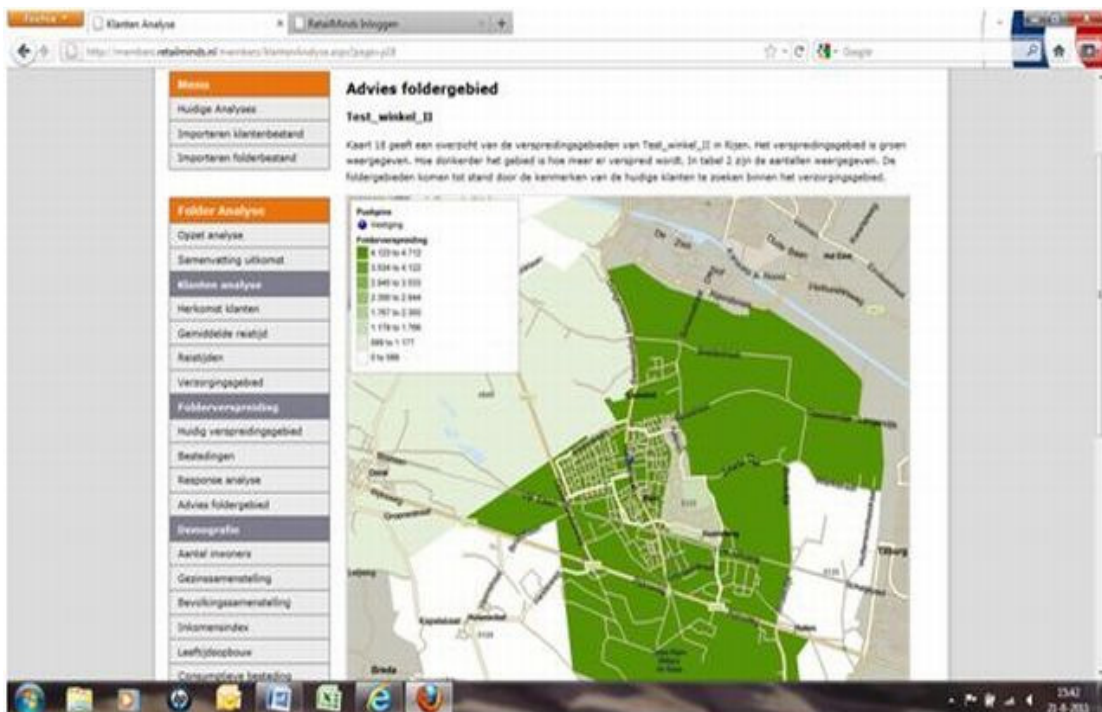
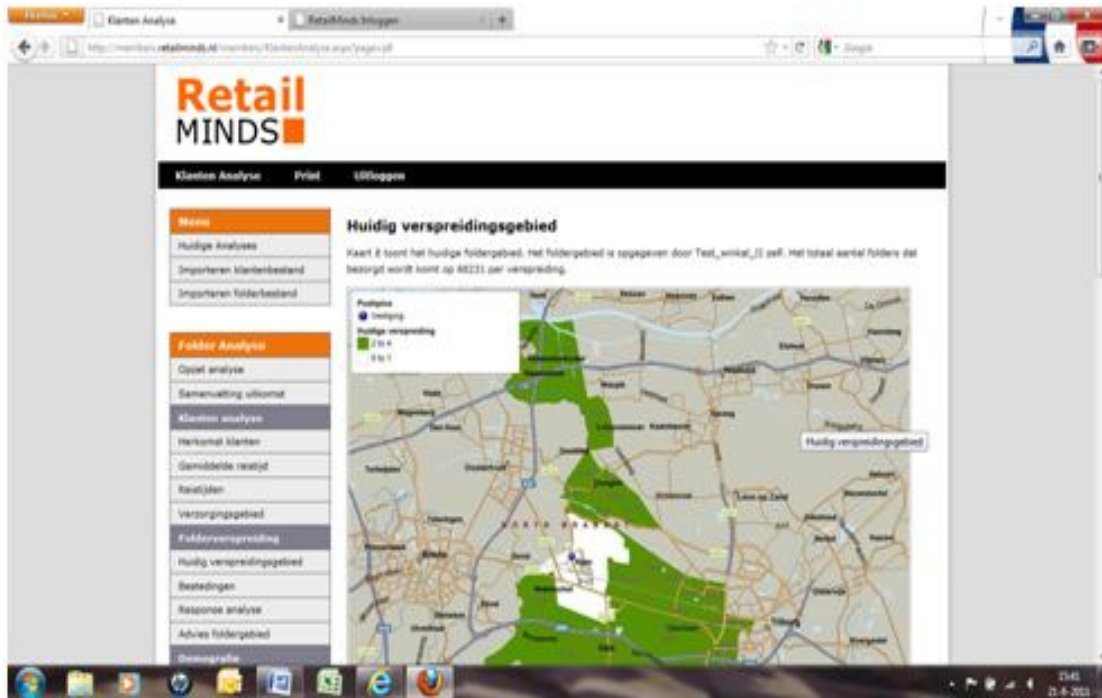
Menu
Huidige Analyse
Importeren klantenbestand
Importeren folderbestand

Folder Analyse
Opzet analyse
Samenvatting uitkomst
Klanten analyse
Herkomst klanten
Gemiddelde reistijd
Reistijden
Verzorgingsgebied
Folderverspreiding
Huidig verspreidingsgebied
Bestedingen
Response analyse
Advies foldergebied
Demografie
Aantal inwoners
Gezinsamenstelling
Bevolkingsamenstelling
Inkomensindex
Leeftijdopbouw

Response analyse
Tabel 9 geeft de hoeveelheid klanten per postcodegebied. De penetratiegraad is het percentage klanten ten op zichte van het totaal aantal bewoners in dat postcodegebied. De penetratiegraad heeft alleen betrekking op de periode van de steekproef.
NB: penetratiegraad is geen marktaandeel.

postcode	postcodenaam	aantal klanten	netto	markt penetratie
4941	Raamsdonksveer	2	3.493	0,06%
4944	Raamsdonk	2	786	0,25%
5025	Korvel	2	4.900	0,04%
5026	Het Laar	2	0	0,00%
5032	Buitengebied Zuid	2	2.162	0,09%
5035	Ruitengebied	2	2.566	0,08%
5036	Buitengebied West	2	1.383	0,14%
5037	Zorgvlied	2	3.414	0,06%
5038	Tilburg Centrum	2	5.022	0,04%
5042	Het Zand	2	4.977	0,04%
5043	Huibeven	2	3.607	0,06%
5044	Het Wandelbos	2	3.065	0,07%
5045	Buitengebied West	2	6.312	0,03%
5051	Goirle Centrum	2	5.357	0,04%
5052	Boschkens, Bakertanden en Abhoven	2	1.366	0,15%
5101	Dongen West	2	1.675	0,12%
5102	Dongen Noord-West	2	1.827	0,11%
5103	Buitengebied Dongen Oost	25	2.301	1,09%

15:42
21-8-2011





Lokale marketing

Met behulp van data uit de **Quickscan** ziet u vergelijkingen tussen de verschillende postcodegebieden.

U gaat sturen op basis van demografie, omvang van het verzorgingsgebied en de bestedingen van uw klanten.

Met behulp van een **Klantenanalyse** ziet u waar uw eigen klanten daadwerkelijk vandaan komen. Ook voor webtoepassing!

Een stap verder brengt u de **Folderanalyse**: u bereikt op de meest goedkope en effectieve manier uw doelgroep. U bespaart kosten op folders die bij de verkeerde klanten groep terecht komen.

Wanneer uw bedrijf uit meerdere filialen bestaat kunt met een **Winkelontwikkel Plan** het assortiment afstemmen op de lokale

omstandigheden. Niet alle verzorgingsgebieden zijn gelijk!

Een **Vestigingsplaatsonderzoek** combineert alle lokale data en doet een betrouwbare uitspraak over de verwachte omzet op een bepaalde vestigingsplaats.

Leveranciers worden ondersteund met een **Database van winkelvestigingen** en hun kenmerken. Potentiële retailklanten in kaart gebracht.

Leveranciers kunnen met een **Wittevlekkenplan** hun selectieve distributie vorm geven. In welke consumenten- en winkelomgeving is nog plek voor een merk?

Zie ook www.retailminds.nl en www.modint.nl