



Reken af met vragen als: Wie is nu precies mijn doelgroep? Waar vind ik ze? Hoe bereik ik ze? Hoe val ik op?

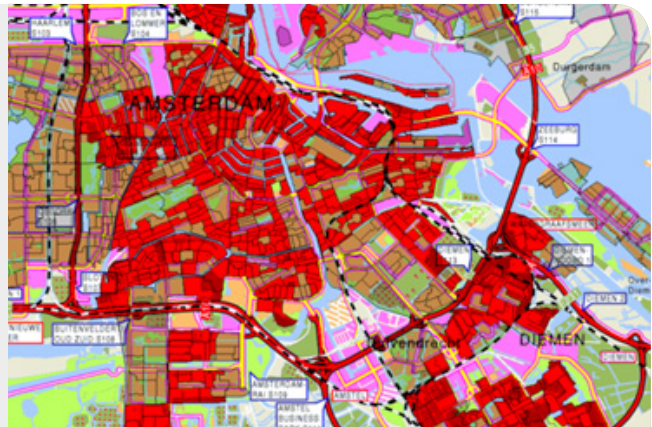
Volg de Spotta aanpak en samen identificeren en lokaliseren we je doelgroep. Samen bepalen we welke producten je het beste kunt inzetten, gedrukt en online. En meten we continu of de aanpak werkt én hoe je in de volgende ronde nog effectiever kunt zijn.



Verspreidplan

Heel gericht je klanten bereiken

Wie zijn je klanten? Je krijgt daar goed zicht op zodra Spotta een data-analyse heeft uitgevoerd. Met doelgroepsegmentatie kunnen we vervolgens een verspreidplan creëren om je klanten zo gericht mogelijk te bereiken en ervoor te zorgen dat jouw folder de juiste brievenbussen bereikt. In heel Nederland of alleen in een kleinere regio. Op postcode of op wijkniveau.



In het kort

- Op basis van klantdata maken we het profiel van jouw klanten inzichtelijk.
- Zijn er geen data beschikbaar om te analyseren en is de doelgroep niet bekend? Dan baseren we ons bij het adviseren over het klantprofiel op onze ervaringen en expertise.
- Door middel van doelgroepsegmentatie gaan we vervolgens op zoek naar de 'lookalikes' van je klanten binnen het verzorgingsgebied om je (potentiële) doelgroep zo gericht mogelijk te bereiken.
- Doelgroepsegmentatie kan op basis van honderden kenmerken. Denk bijvoorbeeld aan demografische en geografische kenmerken, maar ook gedragskenmerken. Zoals leeftijd, inkomen, levensfasen, woningtype en consumententype.
- Spotta biedt drie standaardoplossingen om tot een optimaal verspreidplan te komen.

Met Spotta bereik je meer

zakelijk.spotta.nl



1. **Verspreidplan Standaard:** Een straalberekening-analyse voor kleinere verspreidplannen met een netto oplage van minder dan 100.000 en voor maximaal één filiaal.
 2. **Verspreidplan Standaard Plus:** Een straalberekening-analyse voor verspreidplannen met een netto oplage van meer dan 100.000 of voor maximaal drie filialen.
 3. **Verspreidplan Uitgebreid:** Een straalberekening-analyse, klantprofiel en klantherkomst-analyse voor verspreidplannen met een netto oplage van meer dan 100.000 of meer dan drie filialen.
- Daarnaast kan bij een speciaal verzoek (maatwerk) het uurtarief ingezet worden. Dit is alleen mogelijk bij een netto oplage van meer dan 100.000 of meer dan drie filialen.

Alle voordelen op een rij

- Je beschikt over een verspreidplan met de hoogste kans op conversie.
- Geen verspilling: jouw folder alléén op de mat bij (potentiële) klanten.
- Je marketingbudget gericht ingezet.
- Segmentatie op maat op basis van jouw wensen.
- Database wordt jaarlijks ge-update op basis van de nieuwste bronnen.
- Ideaal voor gerichte marketingacties voor bijvoorbeeld nieuwe vestigingsgebieden.
- Genereert inzicht in eigen klanten (wat kan helpen kansen te ontdekken voor bijvoorbeeld cross- en upsell)

Bijzonderheden

- Hoe meer verschillende klantdata beschikbaar wordt gesteld, hoe meer analysemogelijkheden er zijn.

Relevante documenten

- [Aanvraagformulier segmentatie](#)
- [Voorbeeld Verspreidplan Standaard](#)
- [Voorbeeld Verspreidplan Standaard Plus](#)
- [Voorbeeld Verspreidplan Uitgebreid](#)

Analyses uit de standaardoplossingen:

	Straalberekening-analyse	Klantprofielanalyse	Klantherkomst-analyse
Wat levert het op?	Inzicht in welke postcodes binnen de gewenste straal vallen en toegevoegd kunnen worden aan het verzorgingsgebied op basis van reistijd (min) of afstand (km). Dit kan o.b.v. klantdata (bereidheid van klanten om te reizen naar het dichtstbijzijnde filiaal) of op basis van de expertise van Spotta in de desbetreffende branche.	Door het analyseren van klantdata / digital data maken we het profiel van jouw klanten inzichtelijk. Door middel van doelgroepsegmentatie gaan we op vervolgens op zoek naar de 'lookalikes' van jouw klanten binnen het verzorgingsgebied om jouw (potentiële) doelgroep zo gericht mogelijk te bereiken.	Door het analyseren van klantdata / digital data laten we zien waar de huidige klanten zich bevinden en hoe dit zich verhoudt tot het huidige verspreidplan.

Mogelijke analyses voor maatwerk:

	Doelgroeprofiel-analyse op vestigingsniveau	Cluster-analyse	Webshop-analyse
Wat levert het op?	Het profiel van een doelgroep kan per vestiging verschillen. We gaan dan op vestigingsniveau op zoek naar 'lookalikes', wat extra inzichten kan opleveren waarmee de (potentiële) doelgroep zo gericht mogelijk kan worden bereikt.	Op basis van reistijd of doelgroeprofiel per vestiging geven we advies over het aantal in te zetten edities per folderverspreiding.	Inzicht in welke gebieden de webshopklanten sterk vertegenwoordigd worden en waar niet. Hoe zien deze klanten er uit (profiel) en gedragen zij zich (oa omzet)? De uitgebreide analyse maar dan met webshopdata.

	Witte-vlekken-analyse	Kannibalisatie-analyse	Basket-analyse	Hybrideanalyse
Wat levert het op?	Inzicht in marktpotentieel, geografisch gekoppeld en gevisualiseerd. Waar zit de doelgroep en waar is nog geen vestiging aanwezig? Input voor vestigingsbeleid.	Inzicht in het effect van nieuw geopende vestigingen op de andere vestigingen (op basis van omzet, aantal klanten etc.).	Inzicht in welke producten vaak 'samen' worden gekocht. De onderlinge samenhang tussen aankoop van producten kan leiden tot folderadvies of advies voor de inrichting op de winkelvloer.	Kostenefficiënt advies en selectie binnen DM-klantenbestand door het HAH-verspreidgebied en DM-klantenbestand te laten ontdebellen.