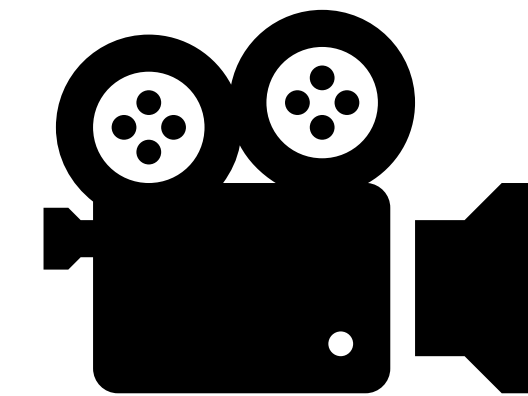
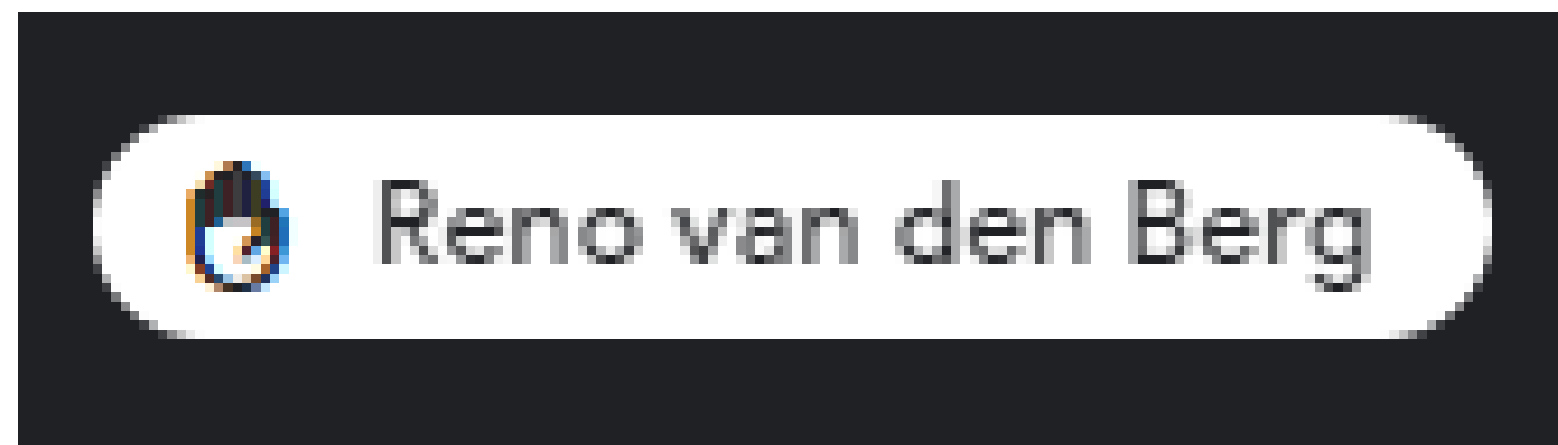
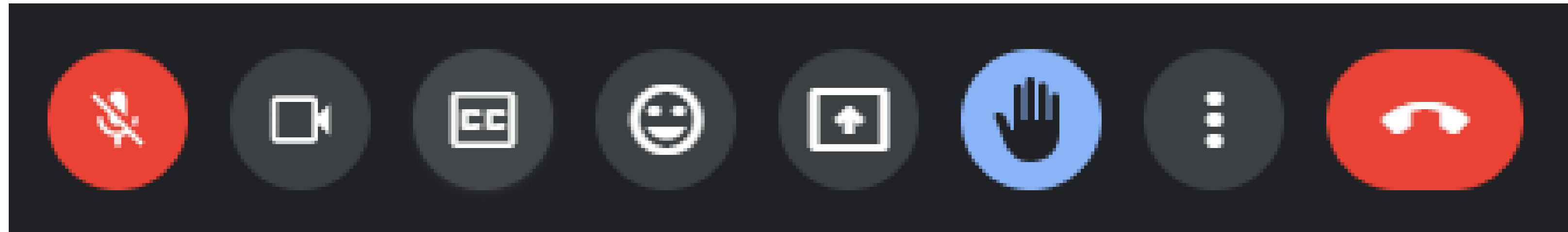
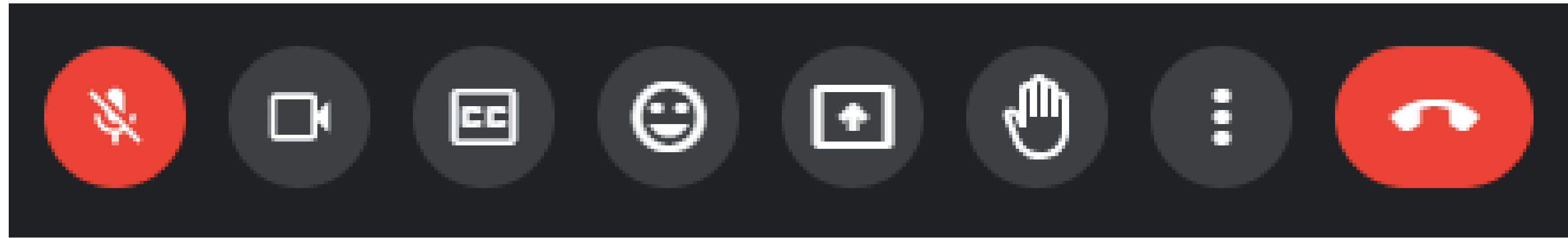


Marketing webinar - segmentatie

Telt u de klanten die u bereikt?
Of bereikt u de klanten die tellen?



Huishoudelijke mededeling



Agenda

- Wat is markt segmentatie?
- Waarom segmenteren van de markt?
- Whize segmentatie
- Marktsegmentatie in de zelfstandige optiek
- Marktsegmentatie inzetten voor uw onderneming?
- Marktsegmentatie inzetten bij de Oogmeetweken



Marketing
consultants



Reno van den Berg
Sidney Overes

Loyalty Lab



Jeroen de Wit

Jill Marketing



Wie is uw doelgroep?
En hoe bereikt u deze?

Hallo Frans,
Hier ons persoonlijke
aanbod op jouw
favoriete montuur!



**OPEN
MARKETING
PLATFORM**

DOG VOOR UW KLANTEN

Wat is marktsegmentatie?

- Wat is segmentatie van de markt?
- 4 soorten segmentatie, Geografisch, Demografisch, Sociaal economisch en Psychografisch



- Amsterdam
- Vrouw 24
- HBO afgestudeerd
- Interesse milieu
bewuste oplossingen



- Wilhelminalaan 28
- Man 52
- Modaal inkomen,
gelovig
- Luistert veel radio
538



- Provincie Noord
Holland
- Vrouw 67
- 2x modaal, pensioen
- Beide kinderen uit
huis



Waarom segmenteren van de markt?

Segmenteren van de markt geeft u de mogelijkheid om uw (potentiële) doelgroep in kaart te brengen.

Positionering - Product aanbod kan worden afgestemd op doelgroep

- Visie voor innovatie/uitbreiding in productaanbod
- Prijsstelling kan worden afgestemd op doelgroep
- Winstoptimalisatie kan worden bereikt door het aanbod aan te passen aan de meest winstgevende doelgroep

Marketing kan worden afgestemd op doelgroep

- Juiste product communicatie voor de juiste consument
- Haal meer rendement uit uw marketing budget



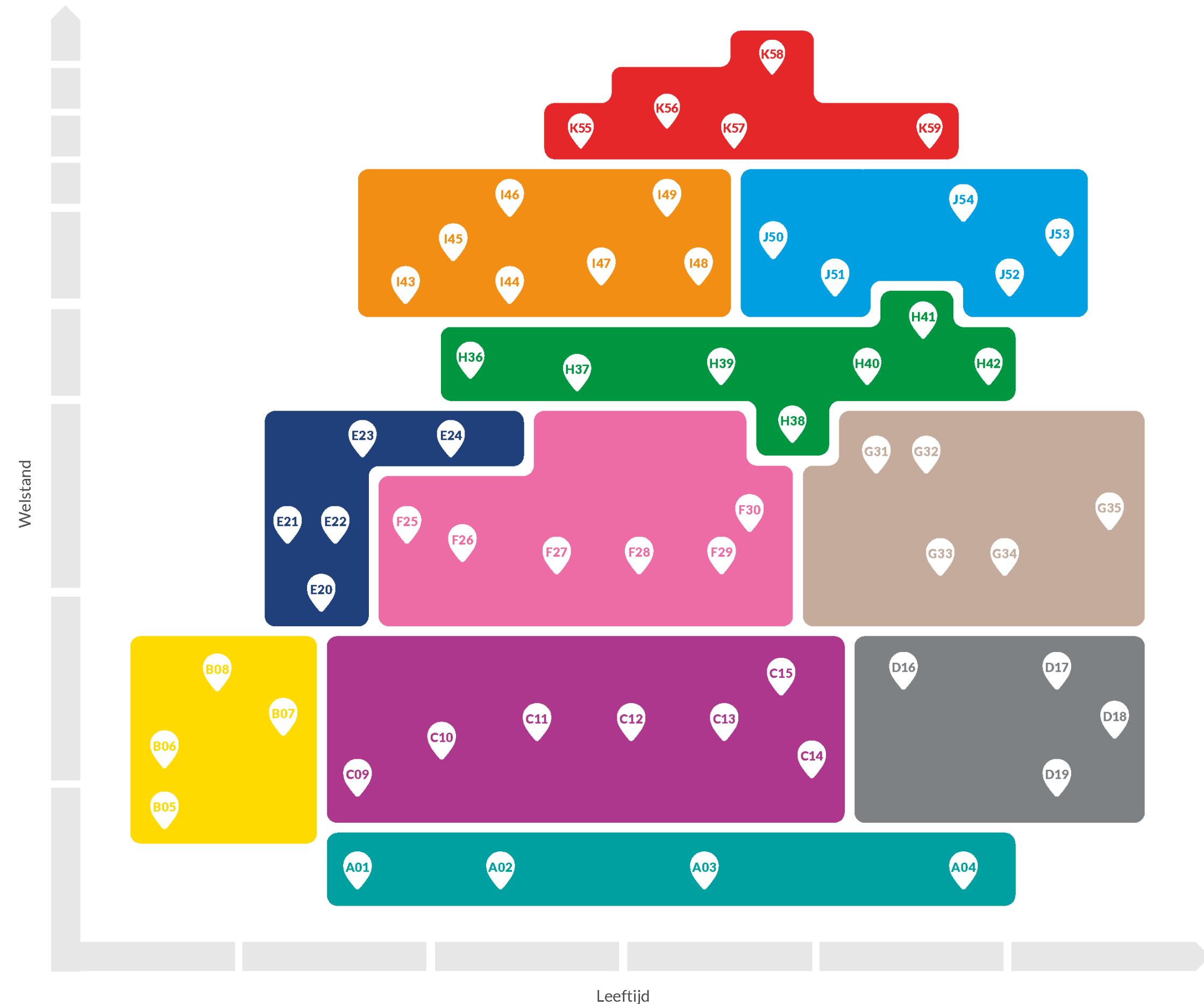
Whize segmentatie

Whize is ontworpen om alle ruim 7,7 miljoen huishoudens in Nederland te beschrijven en te classificeren. De huishoudens zijn gesegmenteerd 11 segmenten en 59 subsegmenten. Het resultaat is een classificatie die een duidelijk beeld schetst van Nederlandse klantprofielen voor wat betreft hun sociodemografie, levensstijl en (koop)gedrag.



Segmenten en Subsegmenten

- A - Dromen en Rondkomen
- B - Jong en Hoopvol
- C - Volks en Uitgesproken
- D - Bescheiden Ouderen
- E - Stedelijke Dynamiek
- F - Gewoon Gemiddeld
- G - Gezellige Emptynesters
- H - Landelijke Vrijheid
- I - Plannen en Rennen
- J - Zorgeloos en Actief
- K - Luxe Leven



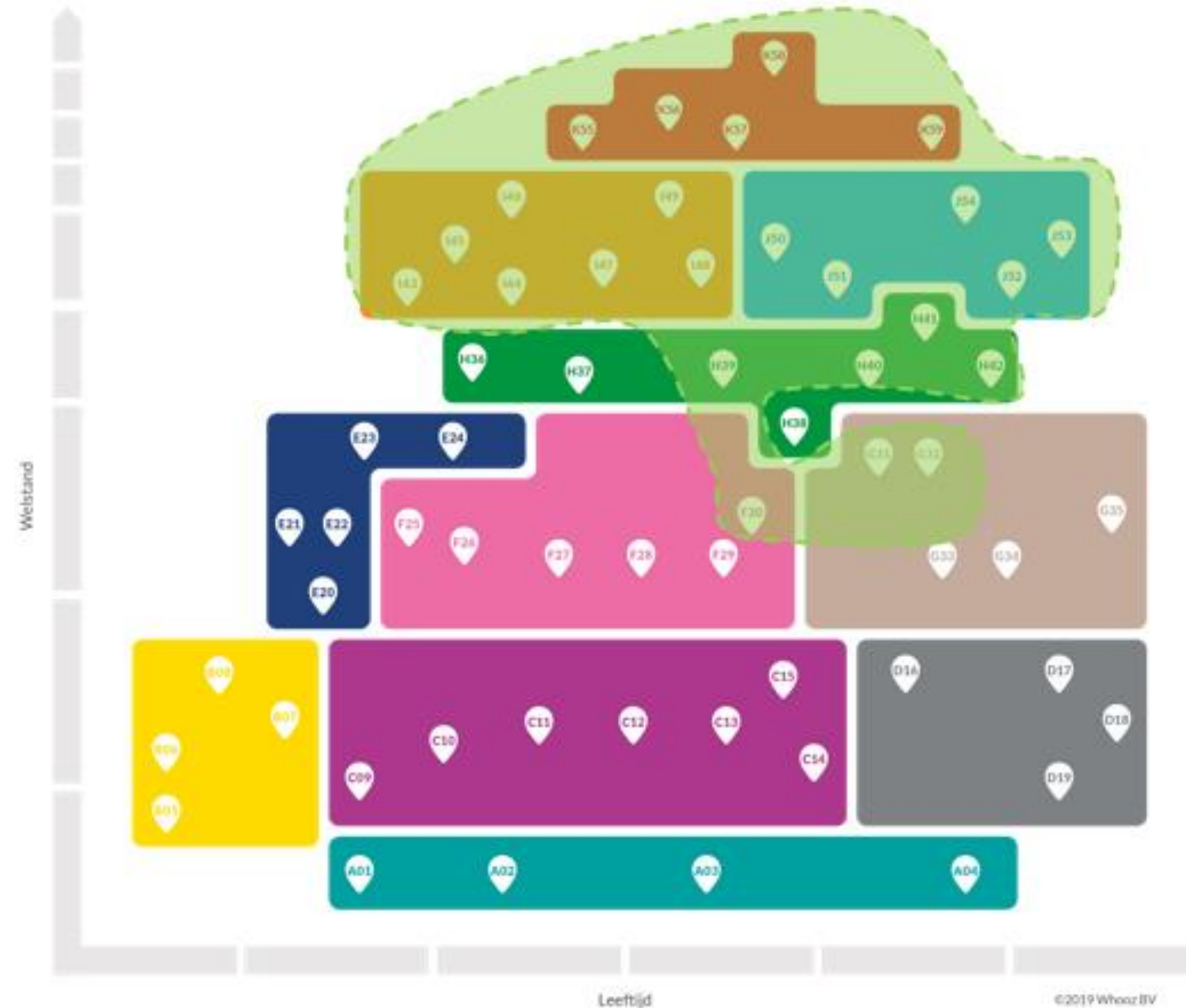
Markt segmentatie in de zelfstandige optiek

Door onze samenwerking met Whize en zelfstandige opticiens zijn wij in staat om een duidelijk beeld van de markt te schetsen. Elke onderneming heeft een compleet eigen klantportofolio maar toch zien we dat specifieke klantprofielen veel te vinden zijn bij de zelfstandige opticiens.



Segmenten en Subsegmenten

- Dromen en Rondkomen
- Jong en Hoopvol
- Volks en Uitgesproken
- Bescheiden Ouderen
- Stedelijke Dynamiek
- Gewoon Gemiddeld
- Gezellige Emptynesters
- Landelijke Vrijheid
- Plannen en Rennen
- Zorgeloos en Actief
- Luxe Leven



Klanten zelfstandige opticiens



SEGMENT K – LUXE LEVEN

Segment K Luxe Leven

KENMERKEN

-  45 - 75 jaar
-  Samen
-  Huishoudens met en zonder kinderen
-  Loondienst, ondernemer, vrij beroep, (pre)pensioen
-  Hoger of universitair opgeleid
-  Meer dan 2 keer modaal
-  Vrijstaande woning
-  Twee auto's
-  Golf, snowboarding, paardrijden
Verre reizen
Wintersport
Opera, theater, museum, casino
Beleggen
Delicatessenwinkel
VPRO
BNR nieuwsradio
Residence, Eigen huis & Interieur
NRC Handelsblad












*De happy few
die in ongekende
luxe leven.*



SEGMENT I – PLANNEN EN RENNEN

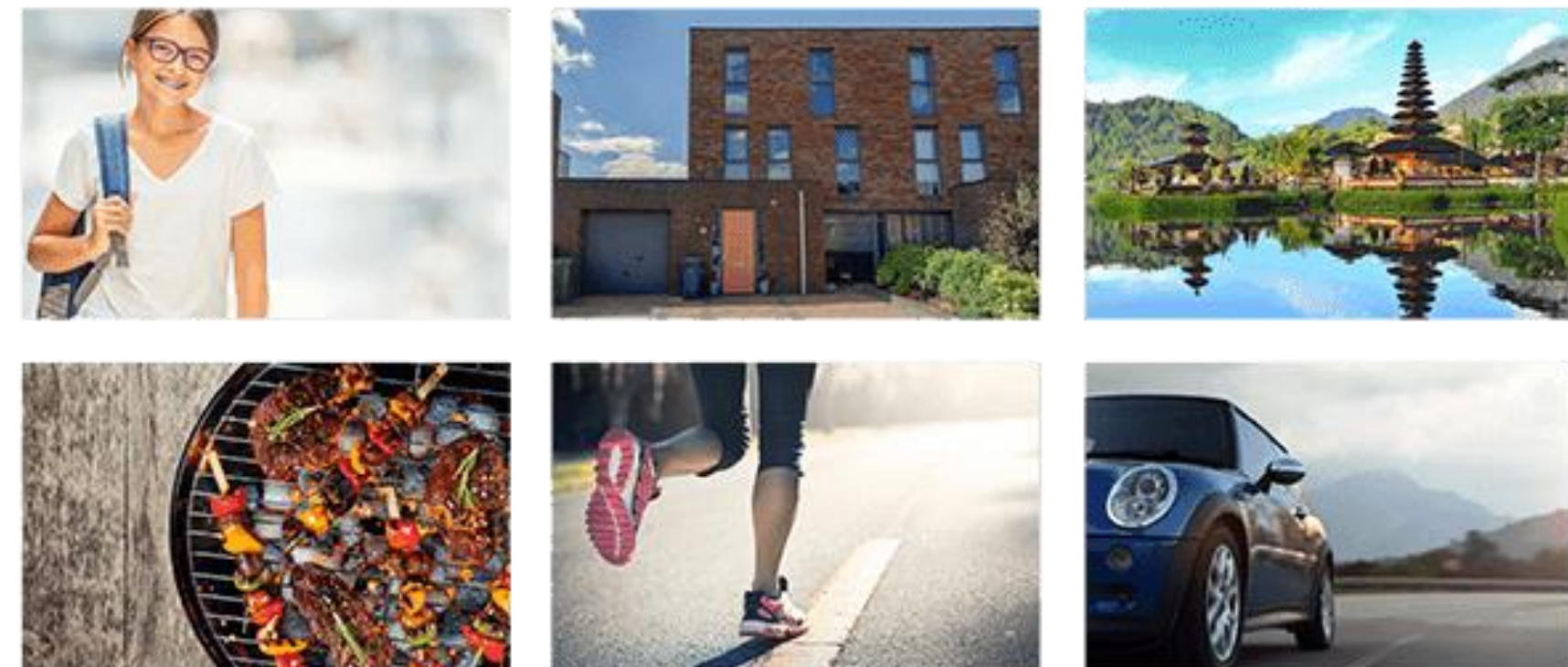
Segment I Plannen en Rennen

KENMERKEN

-  30 - 55 jaar
-  Samen
-  Kinderen in alle leeftijdsgroepen
-  Loondienst, ondernemer
-  Hoger of universitair opgeleid
-  2 keer modaal
-  Koopwoning
-  Twee auto's
-  Verhuizing
Voetbal, hockey, tennis
Zomervakantie naar Frankrijk
Wintersport
Pretpark, dierentuin
Beleggen
QMusic, Radio 538
WIJ Jonge Ouders, Ouders van Nu



*Carrièregedreven
gezinnen bij
wie het altijd
spitsuur lijkt.*



SEGMENT J – ZORGELOOS EN ACTIEF

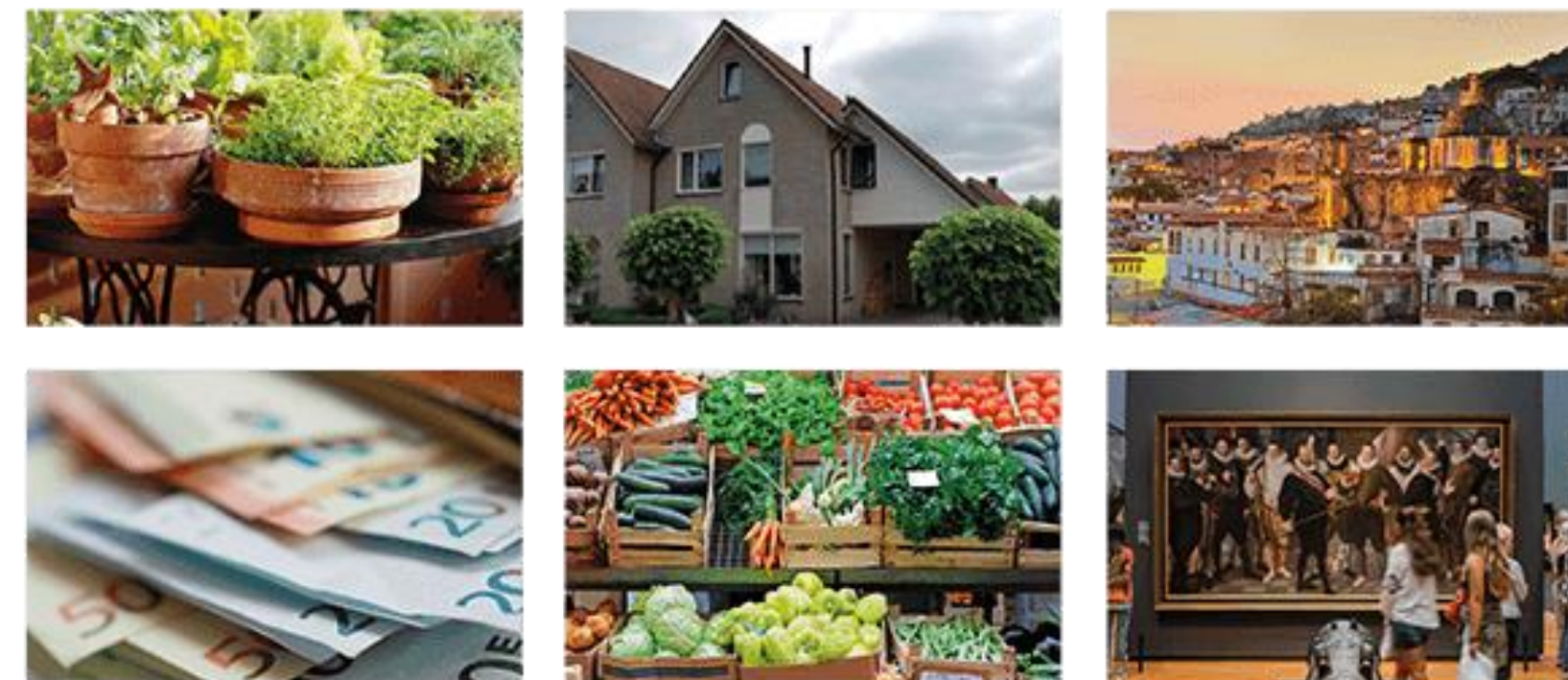
Segment J Zorgeloos en Actief

KENMERKEN

-  Ouder dan 50 jaar
-  Samen
-  Geen kinderen
-  Loondienst, ondernemer, vrij beroep, (pre)pensioen
-  Hoger of universitair opgeleid
-  1,5 keer modaal
-  2-onder-1-kap of vrijstaand
-  Twee auto's
-  Golfen, tennissen, fietsen, wandelen
Vaak op reis
Opera, theater, museum
Beleggen
Vrijwilligerswerk
Literatuur
VPRO
NPO 4, Classic FM
Kampioen, reismagazines
NRC Handelsblad

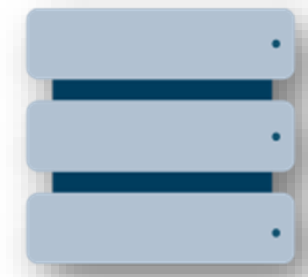


*50-plussers
met alle tijd en
middelen voor een
onbezorgd leven.*



Marktsegmentatie inzetten voor jouw onderneming

In de optiekbranche wordt veel gewerkt met winkel-automatiseringssoftware. Deze systemen geven de zelfstandige opticien de unieke kans om op MKB niveau marktsegmentatie uit te voeren op hun bestaande klanten bestand. Maar hoe?



1. Dataconnectie



2. Analyse



3. Marketing plan



4. Uitvoering



5. Feedback



6. Evaluatie

Onze samenwerking met WHOOZ stelt ons in staat om ook tijdens de werving van nieuwe klanten de marketingmix af te stemmen op verschillende klantprofielen.

1. Koppeling met winkel automatiseringspakket (AVG gecertificeerd)
2. Database matchen met 7,7 miljoen gesegmenteerde huishoudens van WHOOZ
3. Bepalen welke klantprofielen uw winkel bezoeken en waar uw potentiële klanten wonen (Whize analyse)
4. Marketing mix afstemmen op relevante klantprofielen en benaderen in uw verzorgingsgebied



Marktsegmentatie inzetten bij de Oogmeetweken

De afgelopen twee jaar is de Oogmeetweken met groot succes ingezet voor de zelfstandig optiek. Tijdens de campagnes zijn 100.000 consumenten bereikt doormiddel van Direct Mail en / of Email.

I Profiel - 10,6% kopende respons

K Profiel - 10,2% kopende respons

Resterende profielen – 7,2% gemiddelde koop respons

Kracht Oogmeetweken

- Werking call to action
- Nationale media
- Unieke incentive



OOG MEET WEKEN
2023

Zeker Scherp

Doe de gratis oogmeting

ZICHT OPTICIENS

Bij besteding van <bedrag> Blond Amsterdam giftset cadeau*

*Zie binnenzijde

Afsluiting

Wilt u meer inzicht in uw databestand en weten wie uw klanten zijn?

Bedankt voor jullie aandacht!

Meer informatie? Neem contact op met:

- Reno.van.den.berg@loyaltylab.nl
- Sidney.overes@loyaltylab.nl
- Maake.mulder@loyaltylab.nl
- Jeroen@jillmarketing.nl



**OPEN
MARKETING
PLATFORM**

DOG VOOR UW KLANTEN