

# Dataanalyse

Viden om kunderne, deres adfærd, behov, holdninger, ønsker, potentiale og profitabilitet er udgangspunktet for de aktiviteter og den kommunikation der rettes mod kunderne – Eller burde være det!

En grundning analyse af kundedata og indtjening giver et godt udgangspunkt for arbejdet med at prioritere og gennemføre forbedringer af performance i relation til kunder og marked.

Vi tager udgangspunkt i virksomhedens viden og data der evt. kan kombineres med eksterne data og interessentanalyser.

På hvilket grundlag planlægger du din markedsindsats? Kender du potentialet hos dine kunder? Hvad betyder det for din forretning hvis du mister 5 % af dine bedste kunder? Hvordan ser sammensætningen ud af dine kunder?

Hvor meget tjener du pr. kunde? Hvor mange nye kunder skal forretningen have for at realisere jeres omsætning og indtjenings mål?

Det er nogle af de spørgsmål som vores data-analyse kan være med til at afdække.

Sammen opsætter vi et mål for analysen. Analyserne kan typisk planlægges, gennemføres og afsluttes indenfor 2-3 uger alt efter data og tilgængelighed af data.

Rapportens resultater præsenteres på et møde med virksomhedens ledelse og/eller projektgruppe og kan danne grundlaget for beslutninger/ prioriteringer på såvel kort som lang sigt i relation til virksomhedens indsats områder.

Vi kommer med friske øjne og ser på data, vi analyserer og sætter data i en sammenhæng i relation til forretning, kunder og indtjening.

