

Tekniken bakom RelationPlus

Här kan du läsa mer om tekniken bakom RelationPlus.

SEGMENTERING

Med insikt i både demografi, kundens beteende och målgrupp, kan du använda kunskapen och insikten till att kommunicera till dina kunder på ett exakt och relevant sätt. RelationPlus använder intelligent segmentering och känner av relevanta köpmönster hos dina kunder.

Verksamheter har i dag förstått värdet i att kommunikation och marknadsföring är relevant. Relevans säkerställs genom grundläggande insikt i kunden och möjliggör en-till-en-marknadsföring till de rätta kunderna i din målgrupp.

Kunder har alltid en rad likheter, som knyter dem samman. Detta eftersom många delar gemensamma intressen, preferenser och behov.

När vi använder RFM-modellen, delar vi in kunderna i segment, allt efter hur frekvent de handlar och hur mycket de handlar för. Detta ger en god insikt och säkerställer relevans.

	Ej använt	215+	139 - 214	86 - 138	70 - 85	<= 69
Ej använt	27,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
1-2	0,0% ^D	3,7%	3,0%	2,8%	1,8%	0,6%
3-4	0,0%	0,9%	1,6%	2,0%	1,4%	0,7%
5-12	0,0%	0,9%	2,1%	4,5%	4,6%	2,1%
13-40	0,0% ^C	0,6%	0,9% ^C	3,3%	6,9% ^A	4,7%
41+	0,0%	0,2%	0,4%	1,1%	4,4%	17,9%

Segment	Action
A	Behold, udvikle loyalitet
B	Anvender ofte, øge frekvens
C	Besøg igen, mindske recency
D	Begynd at anvende

På så sätt får vi en optimal överblick över, vilka kunder vi ska bearbeta mer, vilka kunder vi inte behöver bearbeta så mycket eftersom de redan är lojala, men också vilka kunder vi helt bör undvika att kommunicera med, eftersom de inte är lönsamma för oss, och säkert aldrig kommer bli det.

RelationPlus har de funktioner du behöver för att själv definiera, segmentera och skapa relevans

bland rätt målgrupp. Genom schemaläggning av återkommande aktiviteter och analys av kundernas beteenden, kan RelationPlus generera löpande optimering – helt automatiskt.

Med intelligent segmentering uppnår du en ökad relevans. Med ökad relevans i din kommunikation, får du mycket bättre effekt och resultat.

ANALYS

Köpbeteende

I en överskådlig översikt får du en överblick över vilka kunder som har handlat, hur mycket de har handlat för och när (se även RFM-modellen). Denna information ger dig värdefull kunskap om vilka erbjudanden och budskap du ska kommunicera med – och till vilka kunder.

Beräkning av kundens livstidsvärde

Vi går igenom varje segment och beräknar kvarhållande, kundförhållandets längd och kundens livstidsvärde. Det ger dig en exakt överblick över vilken potential din kundportfölj faktiskt har!

Utvärdering av bonusprogram

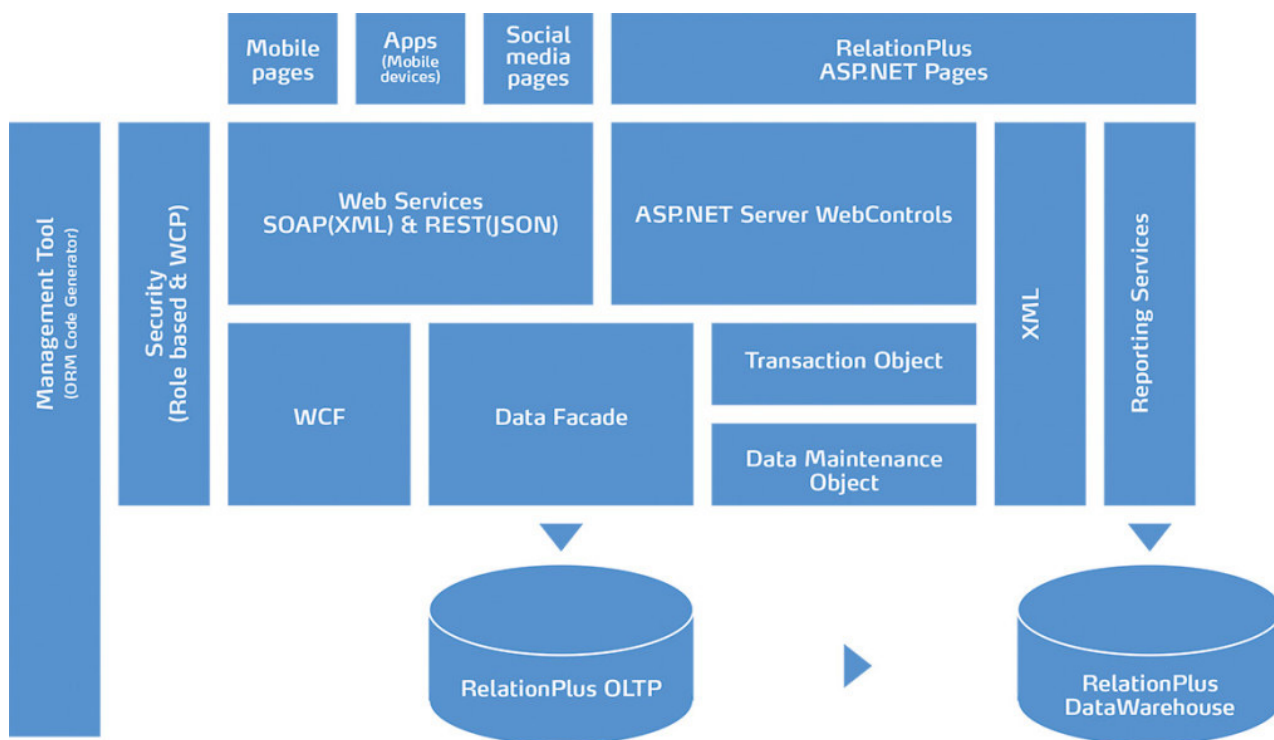
Utvärdera ditt nuvarande bonusprogram, det är ett bra sätt för att kontrollera och säkerställa, att du uppnår den förväntade effekten. Uppnår du den förväntade effekten – mersälj? Uppnår du ökad aktivitet?

Utvärdering av kampanjer

Vi drar slutsatser och ger dig rekommendationer, som kan hjälpa dig i samband med dina kommande kampanjer. Vi erbjuder kvantitativa och kvalitativa mätningar av dina kundaktiviteter. Resultatet ger dig information om hur dialogen med din kund kan förbättras, och vilka aktiviteter som ger bäst respons.

Automatiserade analyser

Eftersom analysprocessen har automatiserats, kan du istället spendera tid på de analyser och beslut, som ger dig ett verkligt försprång i förhållande till dina konkurrenter.



ARKITEKTUREN FÖR RELATIONPLUS

RelationPlus är baserat på Microsoft.NET

Arkitekturen bygger på moduler i .NET, som är en grundläggande del av Microsoft-arkitekturen. De har en hög kvalitet och är garanterade automatiska uppdateringar. Det möjliggör uppdaterad och differentierad kund Anpassning, med utgångspunkt i dina behov. RelationPlus följer därav Microsofts allmänna systemutvecklingsriktlinjer.

Arkitekturen består av olika delar med presentationsskiktet överst och dataskiktet nederst och med en grundläggande säkerhet som går igenom hela strukturen. Konceptuellt kallas det för en arkitektur med tre våningar för modern applikationsutveckling.

MODULBASERADE APPLIKATIONER

Allmänt

RelationPlus innehåller ett antal moduler, t.ex. kund- och kampanjmodulerna. Varje modul har en basprofil, som är allmän och grundläggande.

Med det effektiva ramverket i .NET, tillämpar och anpassar vi komponenter som säkerställer att vi kan utveckla och återanvända utvecklingen och där-

med även kund Anpassningar.

Nedan följer en beskrivning av systemet och dess standardfunktionalitet, som är grundläggande för RelationPlus.

Navigeringsmeny

RelationPlus använder samma navigeringsprinciper som produkter från Microsoft. Överst i RelationPlus finns en menyrad som kallas för "Ribbon", den erbjuder snabba genvägar till det mesta.

Olika funktioner och val är grupperade efter funktionalitet, och de illustreras med hjälp av olika ikoner. Ikonerna kan vara aktiva eller inaktiva, beroende på användarens behörigheter och rättigheter, eller t.ex. ett underliggande objekts egenskaper eller status.

Strukturen i applikationens webbsidor

Det finns olika typer av webbsidor som används till att visa informationen. De är uppdelade i applikationssidor och dialogsidor.

Applikationssidor används till att visa både allmänna och detaljerade informationer, och de är applikationens vanligaste sidtyp. Innehållet i menyraden ändras, beroende på vilken modul som väljs i ribbon-menyn.



Till vissa informationer används dialogsidor, som är enklare sidor utan egen menyrad. De öppnas i ett separat fönster, och storleken är överlag mindre. När en dialogsida öppnas, inaktiveras den bakomliggande sidan som inte längre kan uppdateras. Det ger både säkerhet och transparens.

Listor

- Alla listor stöder kolumnsortering.
- Du kan genom en central inställning för hela applikationen, bestämma antalet rader som varje lista visar.
- När du klickar på önskad kolumn, sorteras datan i listan.
- Om listan innehåller fler poster än det antal som är centralt inställt, aktiveras sidvisningen, och du ges möjligheten att bläddra.
- En lista kan innehålla länkar och klickbara ikoner, som leder användaren vidare till detaljerade informationer.
- Listinnehåll kan som standard exporteras till Excel.

Validering av data

Alla fält i applikationen som är markerade med fet skrift är obligatoriska, och man kan inte gömma informationerna om de inte är ifyllda.

Ett popup-fönster med ett felmeddelande kommer att aktiveras i programmet som informerar användaren om att en otillåten handling har utförts och i vissa fall vilka åtgärder som ska vidtas. På så sätt har användaren kontroll över, vad som är tillåtet och inte tillåtet.

Centrala inställningar

Några inställningar kan ställas in centralt, så att de gäller för hela applikationen. Följande val görs i gränssnittet:

- Understöd av olika språk, t.ex. svenska, danska, norska och engelska
- Antal poster/sidor för datalistor, t.ex. är standardinställningen satt till 50 poster
- Start-dashboard
- Följande val görs vid installationen:

- Visning av kundnamn, följande format satt som standard: BusinessName, FirstName, LastName.
- Format för valuta, du kan t.ex. välja att inte visa mer än två decimaler
- Visning av symbol för valuta, "kr" är t.ex. satt som standard
- Format för datum, t.ex. utan tid/sekunder
- Format för tal, du kan t.ex. välja att inte visa mer än två decimaler

Individuella inställningar

Det är alltid möjligt att göra individuella ändringar av vissa inställningar, som är satta som standard/gemensamma värden för hela applikationen.

RelationPlus ® stöder dessutom funktioner som t.ex. språk och listor.