



MÅLRET SALGET TIL DE RETTE KUNDER

**20 % af kunderne genererer 80 % af salget.
Ved I, hvem de er?**

SegMine er et fleksibelt og innovativt segmenteringsværktøj, der - på baggrund af kundedata og kriterier - kan opdele en stor, homogen kundegruppe i relevante kundesegmenter. SegMine gør det tydeligt for jer, hvor I skal koncentrere salgsindsatsen.

Hvorfor vælge SegMine?

Mange års erfaring med data og segmenteringer i forskellige pharmavirksomheder gjorde det tydeligt, at der var behov for at få overblik over effekten af salgsindsatsen. Der blev brugt unødigt mange mandetimer og ressourcer på segmentering, og der var ingen tvivl om, at det kunne gøres lettere og mindre ressourcekrævende, samtidig med at værdien af indsatsen kunne gøres målbar.

Det er baggrunden for, at vi har udviklet SegMine.

Segmentering er selve grundlaget

Med segmentering er det muligt:

- At analysere marked og markedsføringsaktiviteter i bestemte segmenter
- At få en bedre forståelse for kunderne og kundernes behov
- At målrette kampagner til bestemte kundegrupper
- At gøre marketingfolk mere kosteffektive og opnå en højere ROI

Segmentering er med andre ord grundlaget for at målrette og effektivisere salgs- og markedsføringsindsatsen og tage udgangspunkt i kundernes specifikke behov.

SegMine tilpasses jeres behov

Da alle virksomheder har individuelle behov, præferencer og ressourcer, er SegMine fleksibelt og kan tilpasses den enkelte virksomhed. I afgør selv, hvilke parametre I ønsker at måle på, og hvad der er vigtigt for netop jeres salgsarbejde. SegMine hjælper jer med:

- At analysere og segmentere jeres kundedata
- At spare mange ressourcer i forbindelse med beregningen (såvel mandetimer som økonomiske ressourcer)
- At optimere jeres arbejdsprocesser
- At fokusere på de rigtige kunder

Processen



Følg op på aktiviteterne

SegMine er ikke et stationært værktøj. I kan hele tiden gentage analysen og følge udviklingen i de enkelte kundesegmenter. På den måde kan I løbende holde øje med, om jeres salgs- og marketingaktiviteter har den ønskede effekt.

SegMine kan også integreres med jeres CRM-system.

Det er simpelt

Det lyder simpelt, og det er det også. Det tager ca. 15 minutter at sætte en segmentering op, og det kræver ikke teknisk indsigt at bruge programmet. Bag programmet ligger naturligvis mange års udviklingsarbejde, ligesom en omfattende 'regnemaskine' sørger for at bearbejde alle jeres data.

Har I brug for hjælp til at definere kundesegmenter?

Inden I bruger SegMine, skal I definere jeres kundesegmenter. Hvad kendetegner de kunder, der er vigtige for jer?

Vi kan med fordel trække på vores erfaringer fra pharmabranchen og rådgive jer om, hvordan I sætter de bedste kriterier op for jeres virksomhed.

Pris

SegMine kan leveres som en inhouse- eller en cloud-løsning. I betaler for en opstartspakke, hvor I får introduktion til værktøjet. Herefter betaler I en løbende årlig licens.

Kontakt

Hvis I vil vide mere om SegMine, kontakt:

SegMine Software ApS
Ulrikkenborg Alle 38-40
2800 Kgs. Lyngby
www.segmine.com

Susanne Siewers Christensen
ssc@segmine.com
+45 93 39 40 44
+45 60 82 06 13



SEGMINE

