

Jak w pełni wykorzystać potencjał własnej bazy danych

2024

AGENDA

- 01 Kilka słów o mnie
- 02 VEACT – narzędzia do optymalizacji przychodu
- 03 Jakość baz danych – rzeczywistość
- 04 Skuteczne rozwiązania
- 05 Pytania

Dariusz Gończ



- **Ekonomista** – specjalność handel międzynarodowy (Uniwersytet Gdański)
 - **30 lat** doświadczenia w sprzedaży i zarządzaniu, głównie w sektorze motoryzacyjnym, pracując w salonach samochodowych oraz u Importera
 - Od kilku lat wdrażam nowoczesne, cyfrowe rozwiązania wspierające procesy komunikacji, zarządzania leadami oraz optymalizacji przychodów
 - **Prywatnie mąż i ojciec trójki dzieci;** mieszka w Gdyni; pasjonat muzyki, sportu i oczywiście.... samochodów
-

Narzędzia do optymalizacji przychodu



FAKTY I LICZBY.

Rynki i biura międzynarodowe VEACT



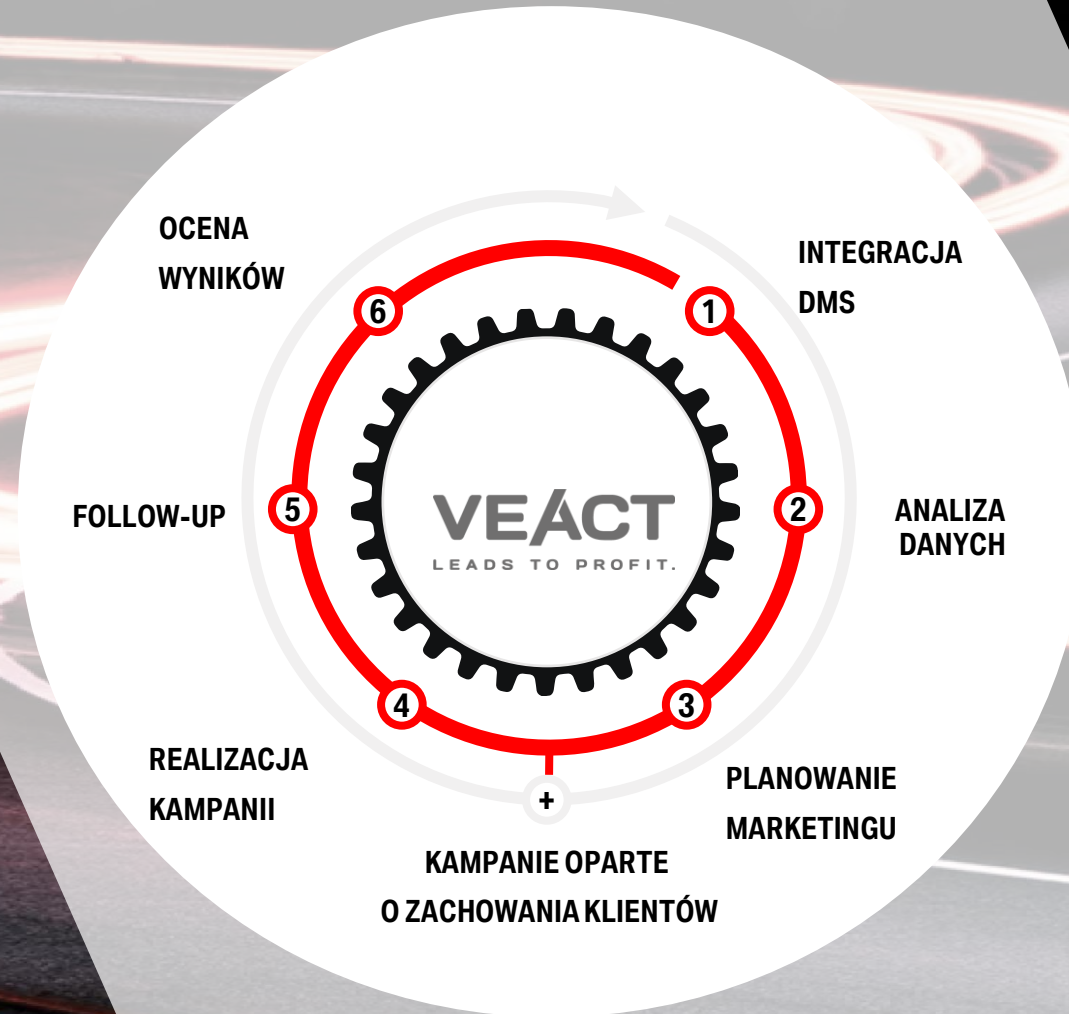
Zespół entuzjastów motoryzacji i technologii

- 2010 założona w Monachium
- Firma zajmująca się technologią dla branży motoryzacyjnej
- Ponad 120 pracowników
- Silna współpraca z siecią dealerską BMW
- Wewnętrzny zespół ds. rozwoju i analizy danych
- Sieć innowacji z producentami OEM i grupami dealerów

Największa platforma danych klientów obejmująca różne marki

- 1 mln leadów zarządzanych do zweryfikowanych faktur
- 3 tys. dealerów w 2023 r.
- Ponad 46 milionów przechowywanych profili klientów

// VEACT ZAPEWNIĄ KOMPLEKSOWY PROCES MARKETINGOWY

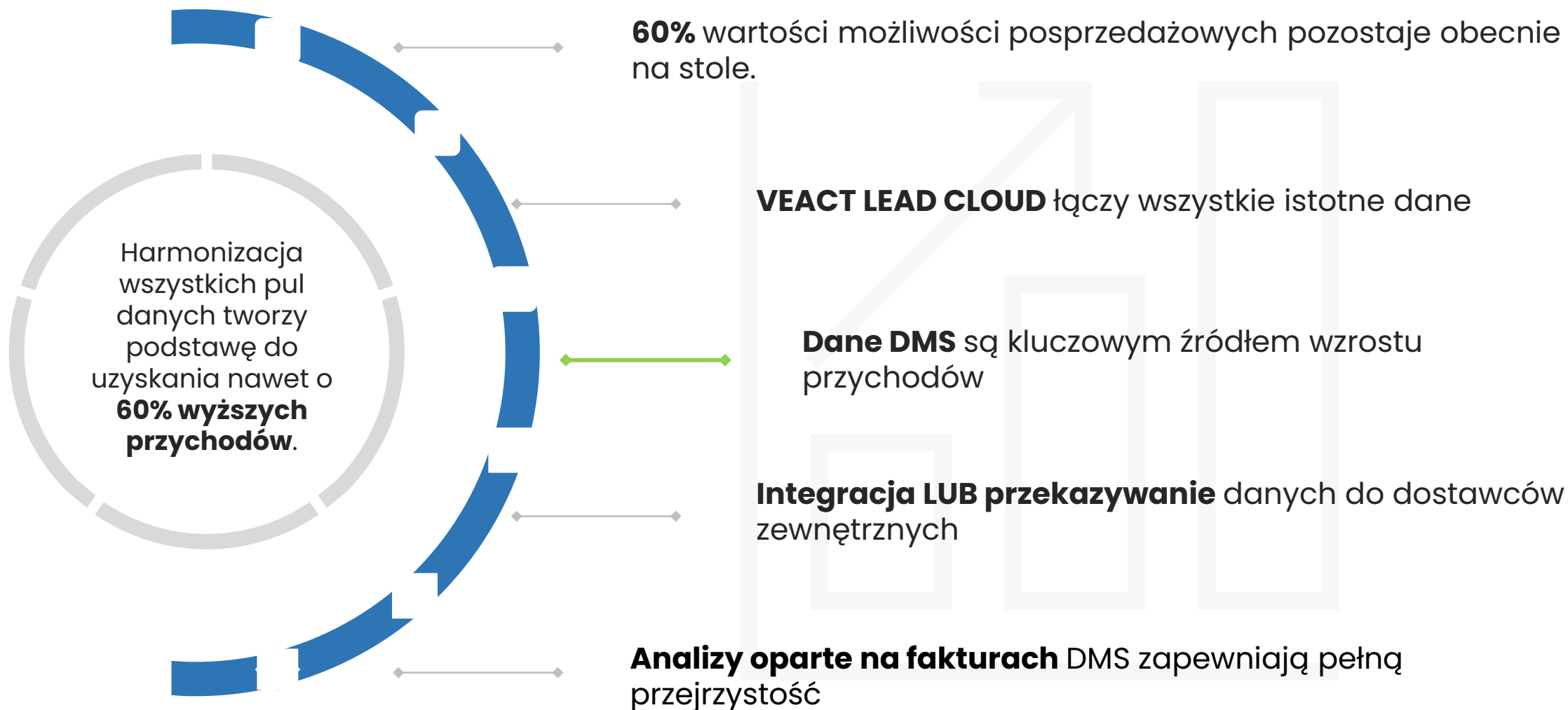


Teza

*Ze względu na rozproszony charakter danych klientów dotyczących posiadania samochodów, potrzeb kierowców i rzadkich interakcji z właścicielami samochodów, Dealerzy Samochodowi i Importerzy tracą więcej, niż **60% wartości możliwości posprzedażowych** od momentu zakupu samochodu...*

POTENCJAŁ 60% PRZYCHODÓW NIE JEST OBECNIE WYKORZYSTYWANY.

VEACT łączy wszystkie istotne dane, umożliwiając w ten sposób wygenerowanie do 60% więcej przychodów z wcześniej niewykorzystanego potencjału.



CEL

Wykorzystanie danych o klientach w czasie rzeczywistym w celu zapewnienia branży motoryzacyjnej zautomatyzowanej platformy cyfrowego zarządzania potencjalnymi klientami, która zapewnia spersonalizowane doświadczenia i interakcje z klientami przez cały okres posiadania samochodu.

...co prowadzi do znacznej poprawy wyników posprzedażowych i wartości dla producentów OEM i dealerów samochodowych.

ANALIZA KONTAKTÓW e-mail (ostatnie 36 miesięcy)

VEACT

Polski rynek (20 lokalizacji współpracujących z VEACT)



Baza klientów

129 660



Ma ważny adres e-mail i
RODO

48 854



Ma prawidłowy adres
e-mail

101 045



Kontakt przez e-mail

37,7%

// Krok pierwszy – analiza kontaktowości

JAKOŚĆ DANYCH

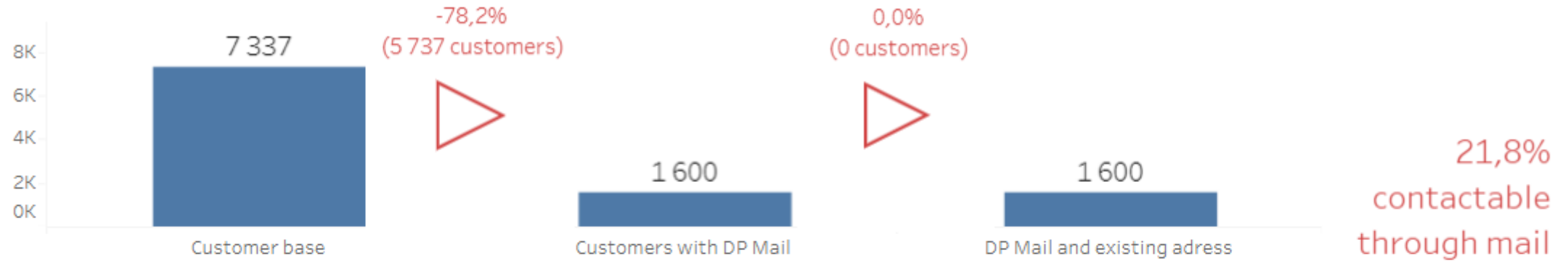
- Analiza kontaktowości 2023 :
 - Utworzenie pliku eksportu w ASMC
 - Przygotowanie danych dla narzędzia walidacji
 - Przetwarzanie otrzymanych danych przez narzędzie walidacyjne
 - Obróbka i analiza danych
 - Dostarczenie raportu Dealerowi



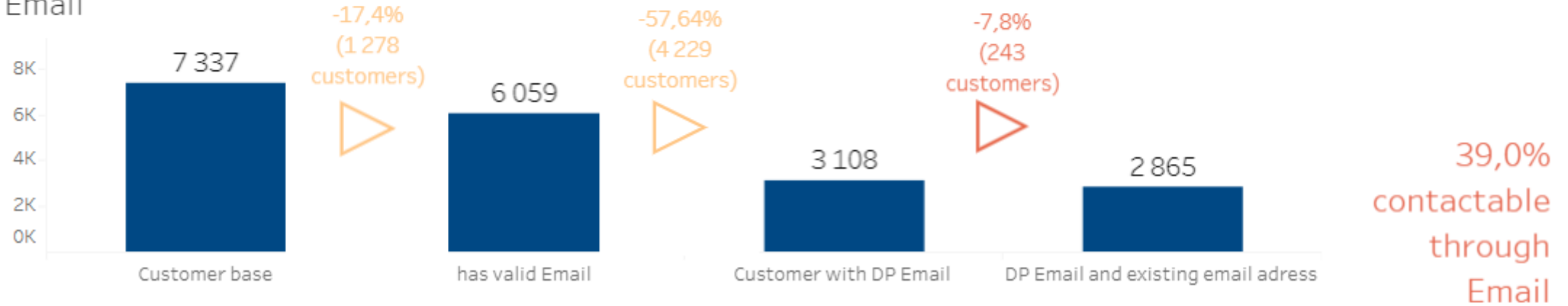
// Analiza możliwości kontaktu – przykładowy Dealer

Ostatnie 36 miesięcy

Mail



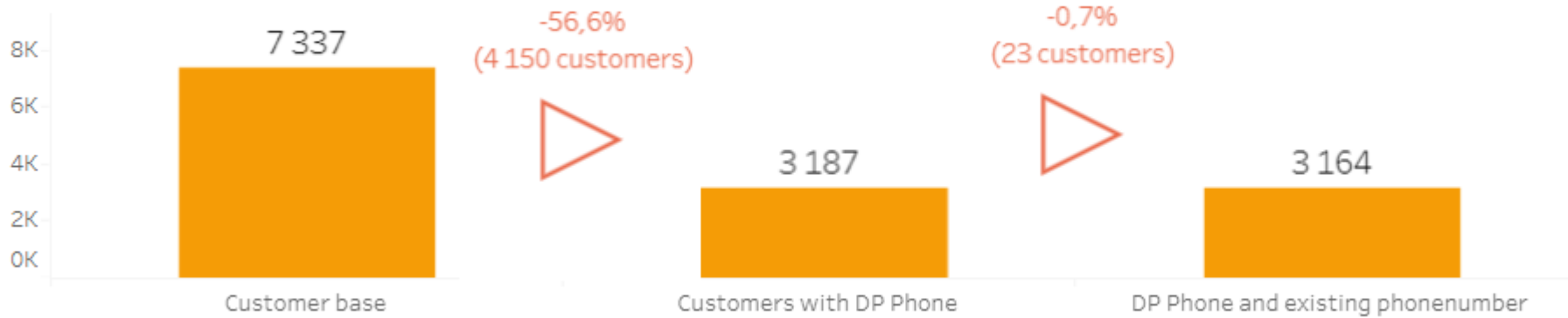
Email



// Analiza możliwości kontaktu – przykładowy Dealer

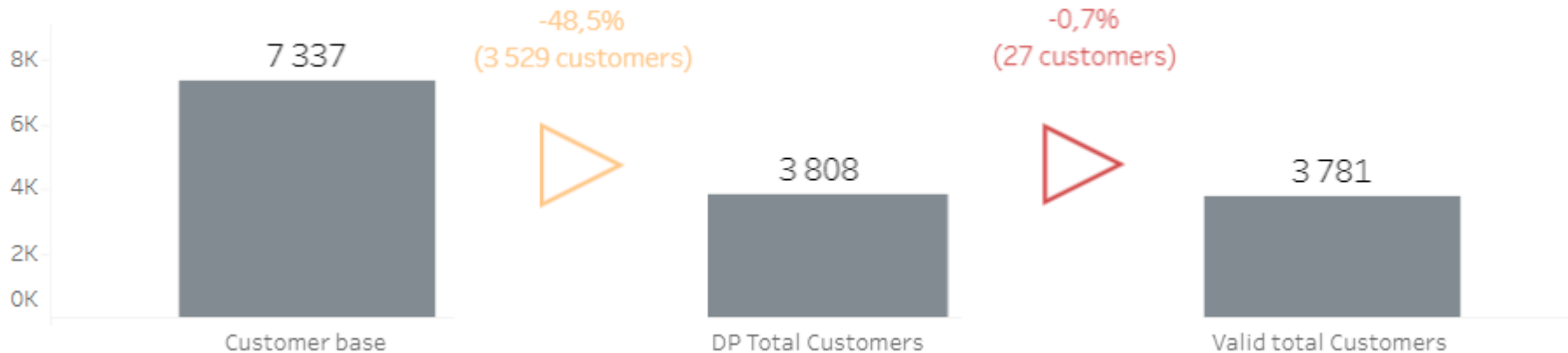
Ostatnie 36 miesięcy

Phone



43,1%
contactable
through
phone

Cross-channel



51,5%
contactable

Krok drugi - Sprawdzanie poprawności wiadomości adresów e-mail

Wyniki w formacie CSV i wizualnym

Ocena ryzyka w wiadomości e-mail: szczegółowe wyjaśnienie poziomów ryzyka w celu zapewnienia jasności.

Wykrywanie adresów jednorazowych: Nasza funkcja sprawdzania poprawności masowych wiadomości e-mail identyfikuje adresy jednorazowe, które są powszechnie wykorzystywane do nieuczciwych celów.

Wykrywanie literówek: Weryfikacja wykrywa literówki i sugeruje, aby upewnić się, że adresy e-mail są prawidłowe.

Identyfikacja aliasów: Adresy e-mail aliasów są identyfikowane, a ich adresy główne zwracane po przesłaniu aliasów identyfikowalnych przez użytkownika.



	A	B	C	D	E	F
1	address	did_you_mean	result	reason	risk	root_address
2	...@qq.com		unknown	[u'smtp_timeout']	unknown	
3	...@gmail.com		undeliverable	[u'mailbox_does_not_exist']	high	...@gmail.com
4	...@amtetnostamp.it		undeliverable	[u'No MX records found for domain 'amtetnostamp.it']	high	
5	...@hotmail.com	...@hotmail.com	unknown	[u'smtp_timeout']	unknown	
6	...@yhoo.com	...@yhoo.com	undeliverable	[u'No MX records found for domain 'yhoo.com']	high	
7	...@yahoo.com		deliverable	[]	low	

> OBJAŚNIENIE RAPORTU

// Raport z weryfikacji wiadomości e-mail

1. Łączna liczba adresów e-mail w organizacji: **7929**
2. Liczba zduplikowanych adresów e-mail: **0**
3. Przesłane adresy e-mail do zatwierdzenia po wyczyszczeniu duplikatów: **7929**



Summary

● Deliverable	79%
● Disposable	0%
● Undeliverable	7%
● Catch all (unverifiable)	0%
● Unknown	13%



Sending Risk

● Low	67%
● Medium	13%
● High	7%
● Unknown	13%

Krok trzeci – Rozszerzenie zasięgu – Kampania Spotlight

Skuteczna poprawa stanu ochrony oraz aktualizacja danych osobowych

KLUCZOWE FAKTY:

- Celem jest zwiększenie zasięgu kampanii oferowanych w portfolio. Dzięki naszemu rozwiązaniu oferujemy klientom możliwość łatwego i szybkiego przesyłania lub dostosowywania swoich danych za pośrednictwem spersonalizowanej strony docelowej
- Używając prawidłowych danych, takich jak adres e-mail lub numer telefonu, możemy zapewnić, że klienci są prawidłowo adresowani i że maksymalizujemy zasięg kampanii.



298

PARTICIPATING
LOCATIONS



80.835

CONTACTED
CUSTOMERS



8.493

DATA RECORDS
CHANGED



Rozszerzenie zasięgu - kampania SPOTLIGHT

Spersonalizowany list z kodem QR

Drukowanie wraz z kodem QR

Skanowanie kodu QR prowadzi do
spersonalizowanej strony docelowej
RODO

Autohaus [redacted]
BMW Vertragshändler

[redacted]
Frau [redacted]

April 2023

DIGITALE KOMMUNIKATION – SAUBER, NACHHALTIG UND SCHNELL.

Sehr geehrte Frau [redacted],

Freude am Fahren und bester Service für Sie ist täglich unser höchster Anspruch.

Ob nächster Service, anstehender Reifenwechsel, Aktionsangebote oder Aktuelles aus unserem Hause – gerne möchten wir Sie zukünftig per E-Mail über alle wichtigen Themen rund um Ihr Fahrzeug informieren. Das geht schneller als mit Brief, ist genauso persönlich und vor allem gut für die Umwelt.

Im Zuge der Digitalisierung und der Datenschutzerklärung vom 28.05.2021 haben Sie uns bereits die Zustimmung erteilt, Sie per E-Mail zu kontaktieren. Jetzt brauchen wir nur noch Ihre E-Mail Adresse, um das auch zu können.

 Scannen Sie dazu bitte den nebenstehenden QR-Code und geben Sie Ihre aktuelle E-Mail Adresse ein.

Geht ruckzuck, ist gleich erledigt und hilft uns sehr, Sie in Zukunft digital zu informieren – persönlich, schnell und nachhaltig. Weil wir es lieben, Ihnen besten Service zu bieten.

Herzlichen Dank und mit freundlichen Grüßen

Ihr Team vom Autohaus Rhein Rhön-Saale

Autohaus [redacted]
Telefon [redacted]
E-Mail [redacted]
Internet [redacted]

Geschäftsführung [redacted]
Stb und Registergericht
AG-Straßen, 99811, 10/2023

Druckfehler, Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Wenn Sie keine Wertpapier mehr von uns erhalten möchten, können Sie uns dies telefonisch unter [redacted] oder per E-Mail an [redacted] mitteilen.

Rozszerzenie zasięgu – sprawdzanie poprawności danych ich aktualizacja

SPERSONALIZOWANA STRONA DOCELOWA DO OBSŁUGI DANYCH I ZATWIERDZANIA ZGODY

Ogólne dane
pojazdu

Pole wyboru do
potwierdzenia polityki
prywatności

Nadruk i polityka
prywatności sprzedawcy



WIE DÜRFEN WIR SIE KONTAKTIEREN?

BLEIBEN SIE IM LOOP:
AKTUALISIEREN SIE IHRE DATEN
JETZT!

Aktualisieren Sie jetzt Ihre Kontaktdaten und verpassen Sie nie wieder wichtige Informationen – ob Ihre nächste Hauptuntersuchung oder der anstehenden Reifenwechsel, wir denken daran und lassen Sie nicht im Stich.

Teilen Sie uns ganz einfach mit, über welche Kanäle Sie kontaktiert werden möchten, und profitieren Sie von unserem Service.

IHRE FAHRZEUGDATEN

Ihre Kundennummer: 331859
Autokennzeichen: M-BL 0805
Fahrzeugnummer: W5AUY70300N4012
Fahrzeugmodell: XS MS0d
Einschulungsdatum: 2015-03-28

Impressum Datenschutz

BITTE BESTÄTIGEN UND ERGÄNZEN SIE IHRE
KONTAKTDATEN UND EINWILLIGUNGEN

Die von Ihnen zuletzt an uns gemeldeten Kontaktdaten sind bereits eingetragen:

Arbeits: Veact GmbH Organisation: privat
Vorname: Michael Nachname: Blümel
E-Mail-Adresse: m.bluemel@veact.net Telefonnummer: +491627325189

Rechnung: Ihre Faxnummer

Nachfolgend können Sie festlegen, über welche Kanäle Sie kontaktiert werden möchten. Bereits eingetragene Häkchen entsprechen den bereits erteilten Zustimmungen und können durch Klick entfernt werden. Sie werden über diesen Kanal danach von uns nicht mehr kontaktiert:

☒ email
☒ phone

☒ Ich habe die Datenschutzerklärung gelesen und akzeptiere diese.

Mit Klick auf den Button "Daten absenden" stimmen Sie zu, dass wir die von Ihnen angegebenen Daten und Einwilligungen zur Kontaktaufnahme an Sie nutzen dürfen.

Daten absenden

Już istniejące dane
klientów są wstępnie
wypełnione.

Zgody na nawiązanie
kontaktu dla poszczególnych
kanałów. Zaznaczenia są już
wprowadzone dla kanałów,
dla których istnieją już zgody

Kliknij przycisk wysyłania
danych do sprzedawcy.(po
kliknięciu pojawi się zielony
znacznik wyboru)

JAKI JEST POTENCJAŁ WZROSTU PRZYCHODÓW DZIAŁÓW AFTERSALES? **VEACT**

Polski rynek (20 lokalizacji współpracujących z VEACT)



Całkowity przychód w 2024 r. (24.04)

1 871 503€

Całkowity przychód w 2023 r.

9 824 870€

Całkowity przychód w
2022 r.

3 417 833€

Całkowity przychód w 2021 r.

2 036 195€

SKUTECZNE ZARZĄDZANIE POTENCJALNYMI KLIENTAMI OSZCZĘDZA CZAS I KOSZTY.

ZARZĄDZANIE LEADAMI PRZEZ VEACT

Leady na miesiąc



Leady z danymi klientów



Leady z prawidłowymi danymi



Leady z prawidłowymi danymi i aktualnymi zgodami

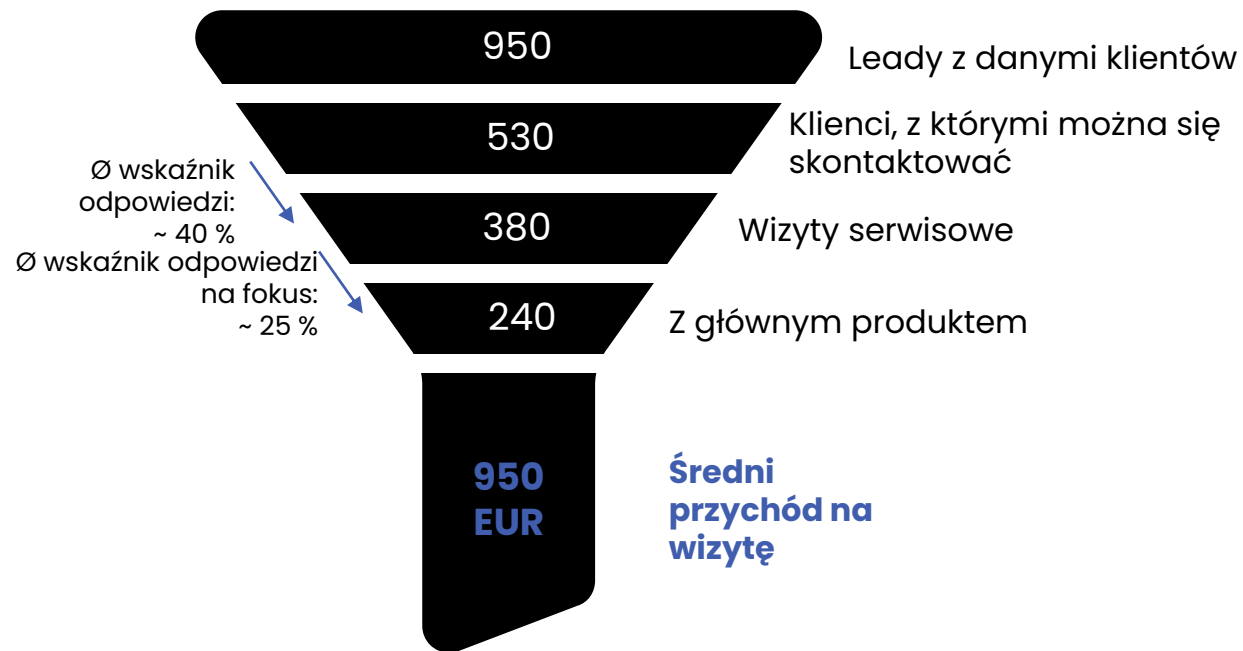


Zarezerwowane spotkania



Ø wskaźnik odpowiedzi

SZCZEGÓŁOWE RAPORTOWANIE



PRZEJRZYSTOŚĆ WYNIKÓW SŁUŻY JAKO PODSTAWA SKUTECZNEGO ZARZĄDZANIA LEAD.

VEACT

LEADS TO PROFIT.

Pytania?

KONTAKT

VEACT GmbH
St.-Martin-Str. 106
81669 München
Tel. +49 89 4161581-0
Faks +49 89 4161581-99
www.veact.com

OSOBY KONTAKTOWE

Dariusz Gończ
d.goncz@veact.net
Tel. +48 573 207 950

VEACT

LEADS TO PROFIT.

Dziękuję 😊

KONTAKT

VEACT GmbH
St.-Martin-Str. 106
81669 München
Tel. +49 89 4161581-0
Faks +49 89 4161581-99
www.veact.com

OSOBY KONTAKTOWE

Dariusz Gończ
d.goncz@veact.net
Tel. +48 573 207 950