

A Big Data szerepe a fogyasztó szokások elemzésében

Szőcs András
Customer Experience Manager



**Mit akar a
jövő
vásárlója**

**Hogyan
juttatom el
az üzenetet**

**Személy
szabott
ajánlatok**

Kényelem & Idő

Tudatosság



Prosumers



Digitális Világ



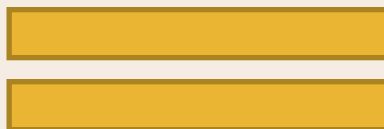
...ennyi ember csalja meg az élettársát... 15%

...ennyi ember tart más embereket is
vonzónak... 71%

...ennyi ember veszi az Ön márkáját és
egy másikat is... 85%

...az életre szóló hűség nem létezik...

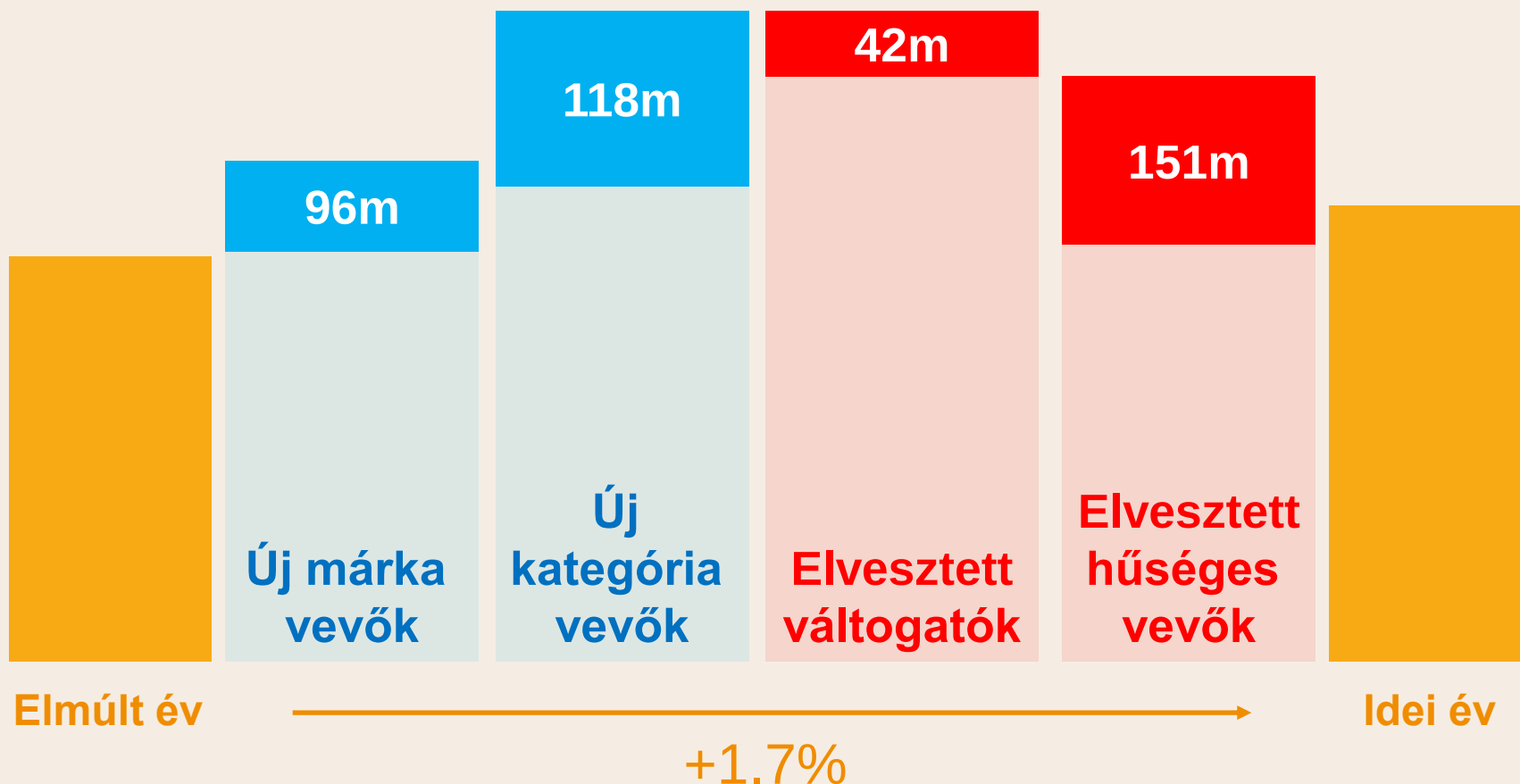
Lojális
Vásárló



Nem elkötelezett
Vásárló



Ha nem törődünk a márkánk hűségese vásárlóival,
akkor hosszú távon nem érhető el fenntartható
növekedés



Személyre szabott ajánlatok



**2.100.000
Clubcard**

**1,4 – 1,5
Millió
aktív**

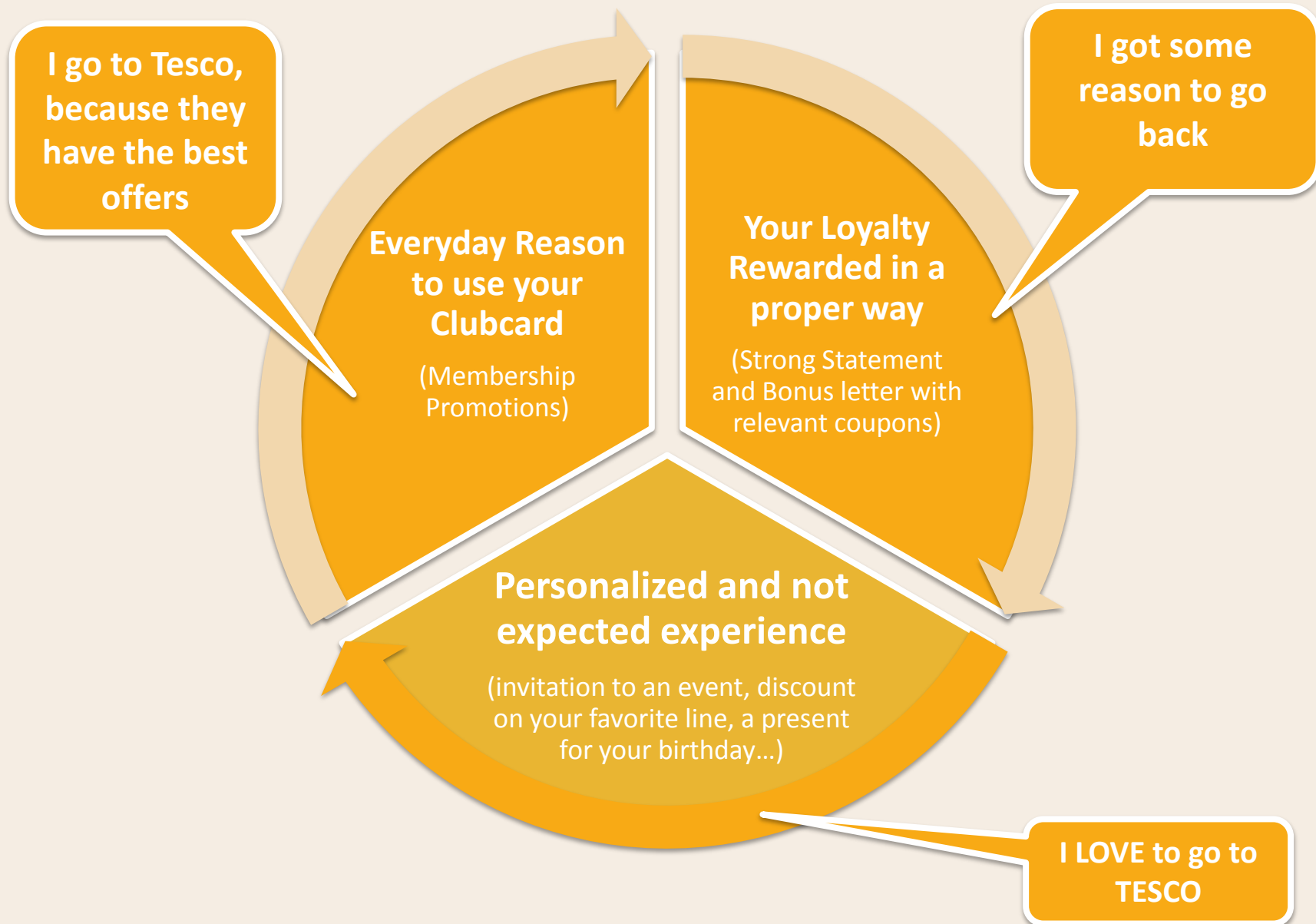
**2.100.000
Háztartás**

**Tranzakció
szintű
adatok**

**Mit?
Mikor?
Mivel?**

**59%
forgalmi
részarány**

**4–5%
éves
fejlődés**

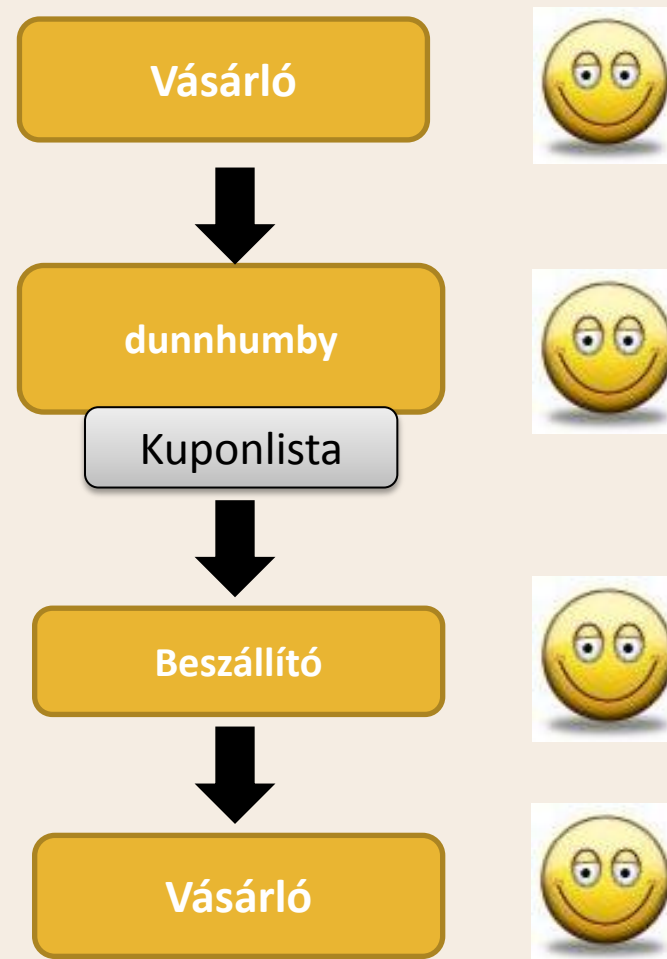


Célzási folyamat

KORÁBBAN



JELENLEG



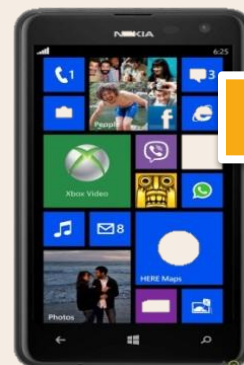
Hungarian rewarding coupon mailers redemption trends



Kommunikáció



Papír alapú levél



Mobil app.



Email



Online Clubcard fiók

Kasszakupon



Azonnal,
költség
hatékonyan

Személyre
szabott
kedvezmény

50%
kiadási
arány

Kiemelkedő
beváltási arány

15%
beváltási
arány

100.000
beváltott
kupon / hét

**Mit akar a
jövő
vásárlója**

**Hogyan
juttatom el
az üzenetet**

**Személy
szabott
ajánlatok**