



Mi ér többet: az adat vagy az elérés?

Kanyó Roland

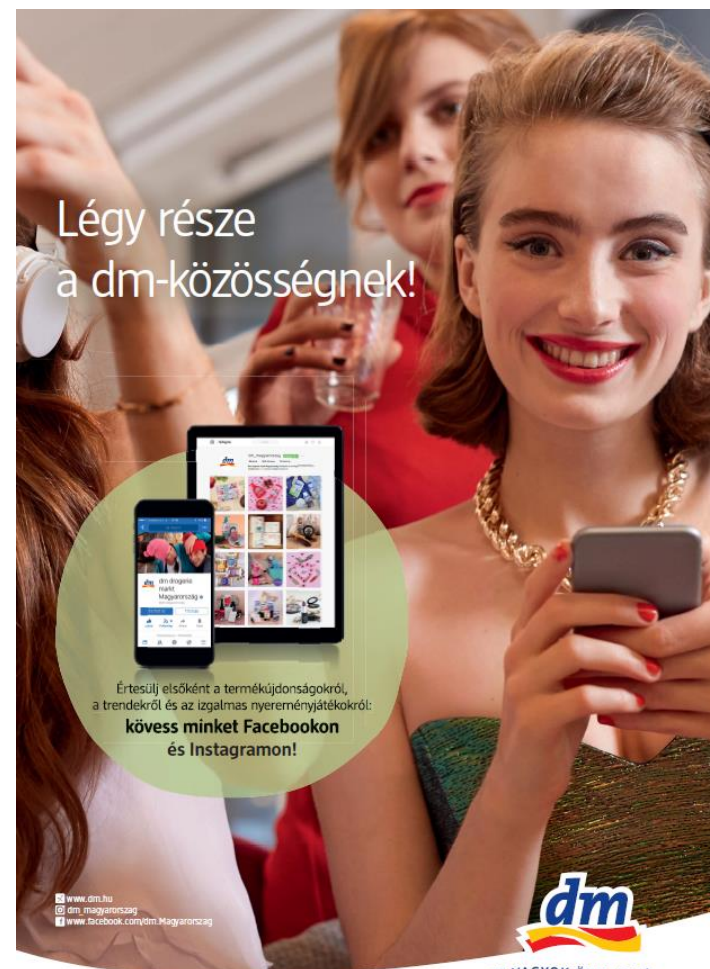
dm Kft.

2019.05.08.

Hogyan keletkeznek a dm-nél adatok?



Social media



Légy része
a dm-közösségnek!



Értesülj elsőként a termékiújdonságokról,
a trendekről és az izgalmas nyereményjátékokról:
**kövess minket Facebookon
és Instagramon!**

www.dm.hu
[dm magyarorszag](#)
www.facebook.com/dmMagyarorszag



ITT VAGYOK ÖNMAGAM
ITT VÁSÁROLOK

GDPR – 2018 májusi váltás

→ Új háttérszolgáltató – nemzetközi kööttségek

→ baba bónusz program megszűnése

→ Törzsvásárlói adatbázis újraépítése

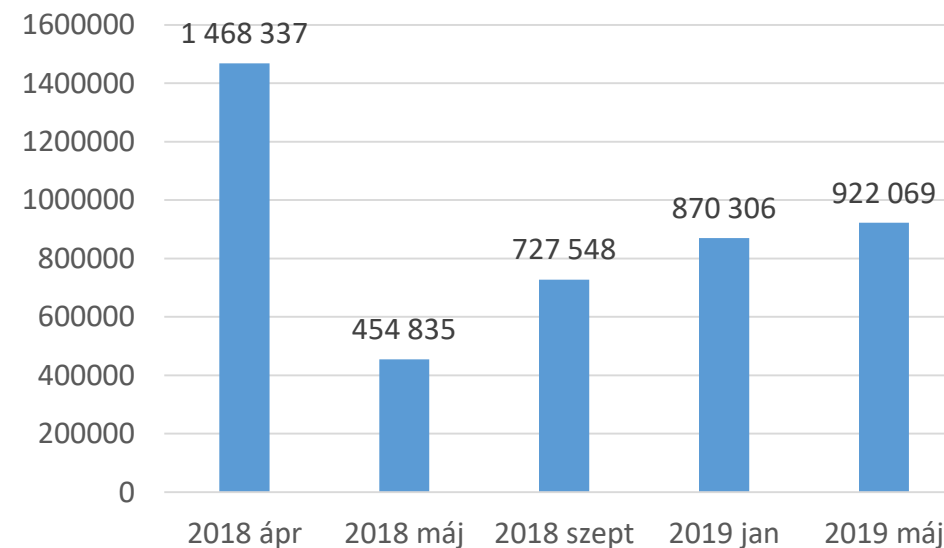


2009. április – 2018. április

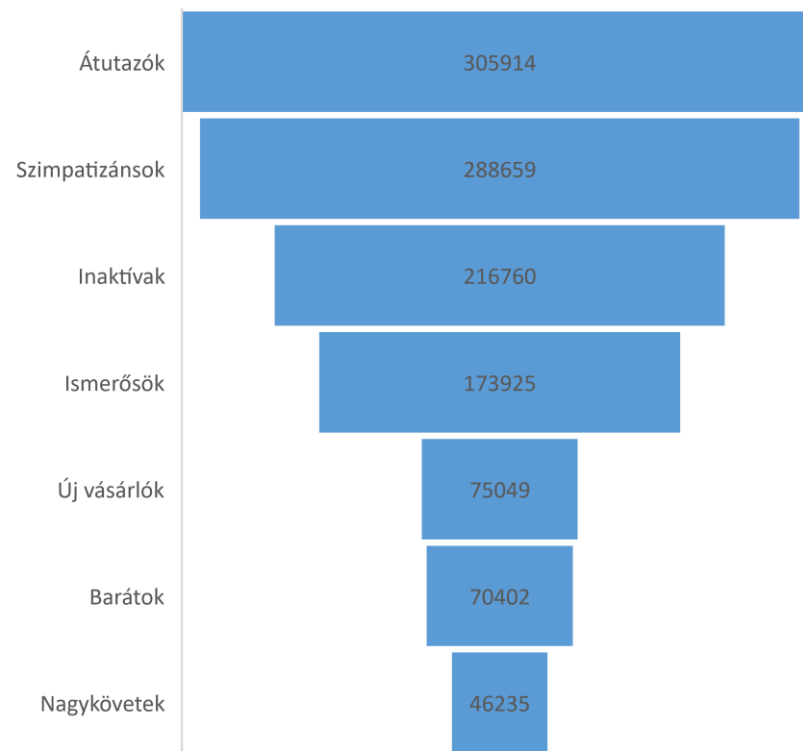


2018. május -

Regisztrált kártyák



Vásárlói szegmentáció

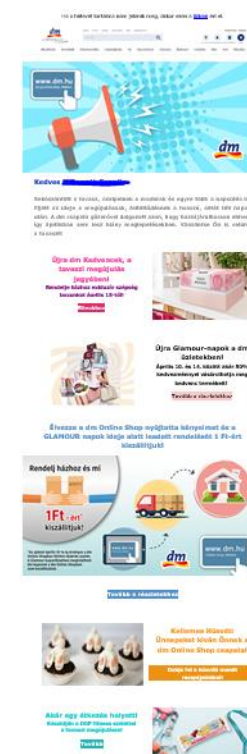
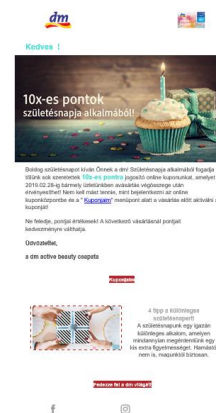


Erősség: személyre szabott kommunikáció

Lehetőség: szűrési lehetőség kiaknázása

Kommunikációs csatornák

→ Személyre szabott postai küldemények és e-mail hírlevelek



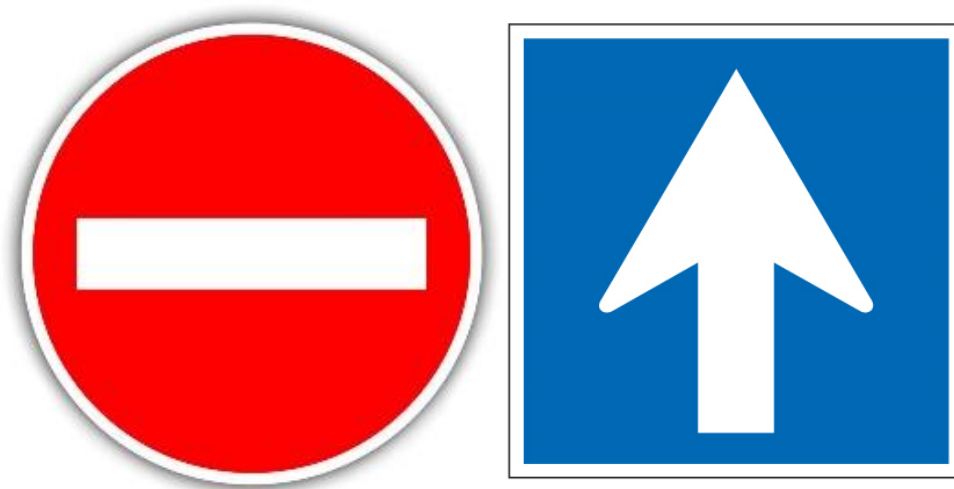
Érzelmi kötés fontossága

→ A számszerű adatok nélkülözhetetlenek.

→ ... a törzsvásárlói program célja
azonban az elégedett vásárló,
aki következőre is betér hozzánk



Egyéb adatbázisok építése nem cél

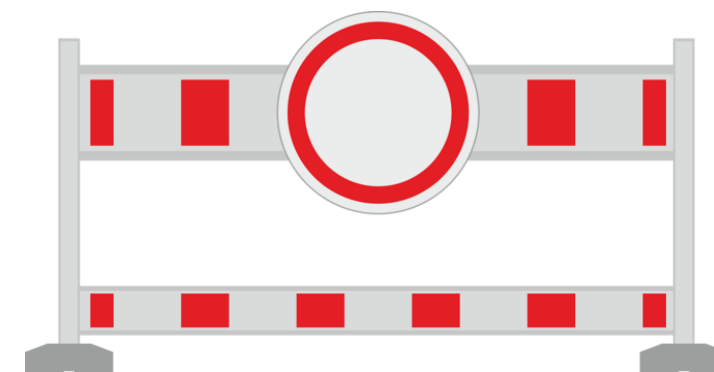


→A törzsvásárlói adatbázis
építése

→Egy átfogó adatbázis kezelése

Korlátok a rendszerben

- Nemzetközi fejlesztés miatt kööttségek
- E-mail hírlevél küldő rendszer korlátozottan működik
- Priorizálás: az online shop fejlesztése háttérbe szorul a törzsvásárlói programhoz képest



Adatok valóságága

→ Duplikációk a rendszerben

- ▶ elveszett kártya miatt új regisztráció
- ▶ promóció miatt több regisztráció

→ Hamis vagy hibás adatok

- ▶ postacím elírása

→ Cél az adatbázis tisztítása

- ▶ pl. ugyanazzal az e-mail címmel csak 1x lehet regisztrálni





A hűség nem érzés,
hanem döntés, nem
kérdés, hanem válasz
arra, hogy milyen ember
vagy valójában!



Köszönöm a figyelmet!