

Statement Fashion B.V.

Accountnummer: 12345678 (dummy)

Deze segmentatiescan is opgesteld op basis van de verzendgegevens van bovenstaand accountnummer en (optioneel) aangevuld met onderliggende accountnummers van het betreffende account.

12345678 Statement Fashion B.V. (dummy)

Datum gegenereerd: 1 juni 2022

Verzendperiode: 01 juni 2021 t/m 31 mei 2022

Toelichting op segmentatiescan:

- Indien 5 of meer onderliggende accountnummers zijn geselecteerd voor de scan, wordt alleen de top 5 van verzendende accounts in bovenstaande tabel getoond. De overige geselecteerde accountnummers onder het vermelde account, zijn wel meegenomen in de resultaten van de segmentatiescan.
- Met klantenbestand worden alle unieke particuliere ontvangers (binnen Nederland) bedoeld van de verzendingen door bovengenoemde accountnummer(s) in aangegeven verzendperiode. En dienen als uitgangspunt voor de getoonde grafieken en tabellen.
- Particuliere ontvangers met een KvK geregistreerd op het woonadres zijn meegenomen in de getoonde grafieken en tabellen van Klant in beeld.
- Perkenmerk is een verdeling van het klantenbestand gemaakt naar de bijbehorende categorieën binnen een kenmerk (op basis van het aantal unieke particuliere ontvangers).
- De verdeling van het klantenbestand binnen een kenmerk is uitgedrukt in een percentage (base).
- Daarnaast is de verdeling van het klantenbestand binnen een kenmerk geïndexeerd en afgezet tegen het landelijk gemiddelde. Hiermee wordt inzichtelijk gemaakt of er sprake is van een onder- of oververtegenwoordiging op categorieën binnen een kenmerk.
- Bij een oververtegenwoordiging is deze categorie in het klantenbestand relatief meer aanwezig dan het landelijk gemiddelde. En bij onderverteenwoordiging relatief minder dan het landelijk gemiddelde.
- Het landelijke gemiddelde is vastgesteld op basis van alle particuliere ontvangers van verzendingen bezorgd door PostNL (binnen Nederland) gedurende bovengenoemde verzendperiode.

Hoe goed ken jij jouw klanten?

Deze klant in beeld segmentatiescan geeft inzicht in de opbouw van je klantenbestand aan de hand van je recente verzendgegevens. Door middel van analyse op de adressen van jouw ontvangers, hebben wij jouw actieve klantenbestand inzichtelijk gemaakt op 5 verschillende segmentatiekenmerken. In dit rapport zie je onder andere:

- Uit welke type consumentensegmenten jouw klantenbestand is opgebouwd
- In welke levensfase je klanten zitten
- In wat voor type woning ze wonen
- Hoe jouw klantenbestand scoort ten opzichte van 'gemiddeld' Nederland

Deze segmentatiescan is gemaakt met je verzendgegevens tot maximaal een jaar terug.

Aan de slag met de uitkomsten

Deze segmentatiescan is een eerste stap in het slimmer maken van je e-commerce strategie. De scan geeft inzicht in 5 aansprekende kenmerken over de klanten die jij bedient. Op basis hiervan kun je verder aan de slag met:

- Het optimaliseren van hoe jij je bedrijf beter in de markt kunt positioneren
- Slimmer media inkopen en je (online) marketing effectiever inrichten
- Relevanter communiceren met je klanten

Meer inzichten liggen voor je klaar

Deze inzichten zijn op basis van 5 kenmerken pas het begin. Er liggen nog meer en diepgaandere klantinzichten op je te wachten. Op basis van je recente verzendgegevens kunnen we een zeer uitgebreide segmentatie-analyse voor je uitvoeren. Hierin analyseren we de verzendgegevens op alle 50+ segmentatiekenmerken. Het is natuurlijk ook mogelijk om een maatwerkanalyse te realiseren op jouw eigen klantenbestand inclusief je transactiegegevens of eigen klantsegmenten. Daarmee ben je nog beter in staat om je positionering van je bedrijf aan te scherpen en je marketing te perfectioneren.

Kan je niet wachten?

Neem gerust met ons contact op, we denken graag met je mee.

Email: datasolutions@postnl.nl

Telefonisch: 088-868 37 47

Inhoud van de segmentatiescan

De resultaten in dit rapport zijn samengesteld op basis van de adresgegevens van particulieren die pakketten bij jou bestellen.

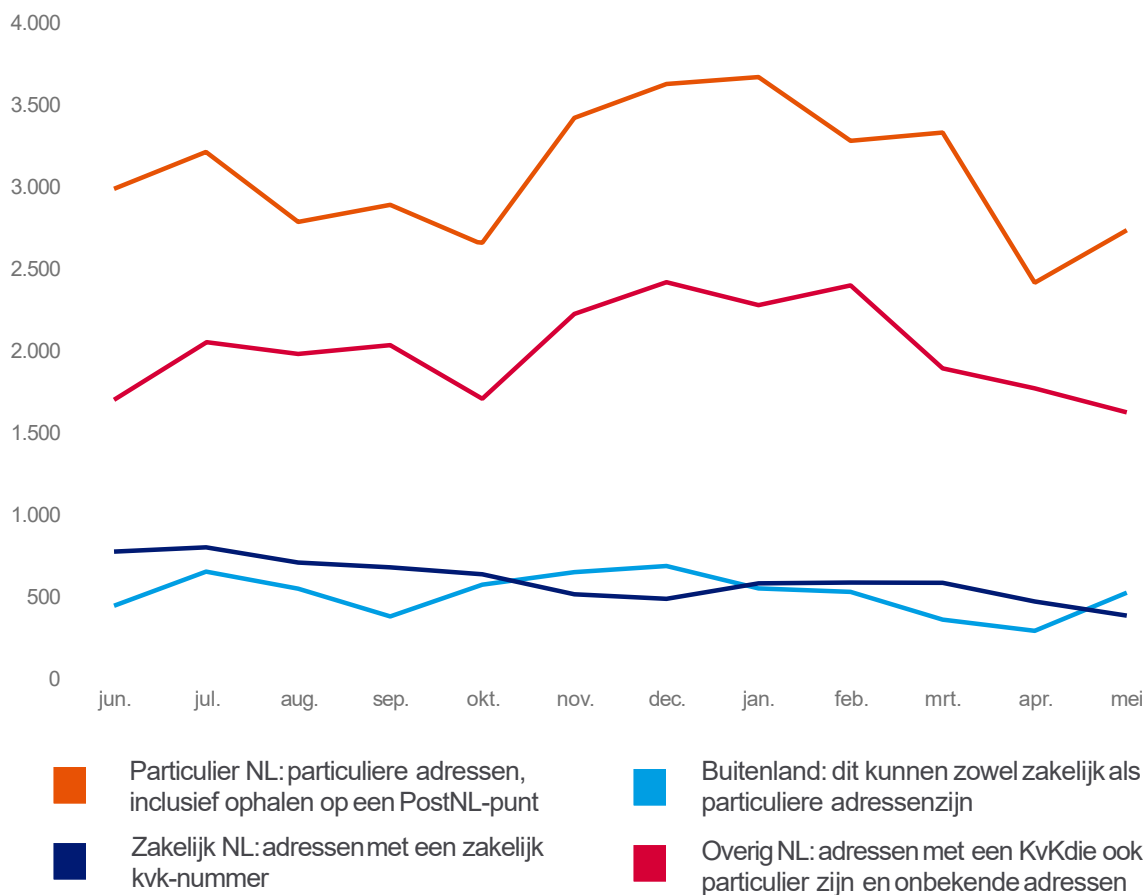
Je krijgt inzicht in verschillende thema's. Per thema tonen we de opbouw van jouw actieve klantenbestand voor één of maximaal 2 kenmerken. Daarnaast tref je een overzicht aan welke kenmerken nog meer beschikbaar zijn binnen dit thema. Zo krijg je met deze segmentatiescan inzicht in:

1. Recente verzendgegevens
 - Verdeling van het aantal pakketten per maand over het afgelopen jaar
 - Aantal verzendingen per particuliere ontvanger
2. Huishouden
 - Levensfase
3. Inkomen en opleiding
 - Bruto gezinsinkomen
 - Opleidingsniveau
4. Woninggegevens
 - Type woning
5. Consumentensegmenten
 - Aansprekende consumentensegmenten

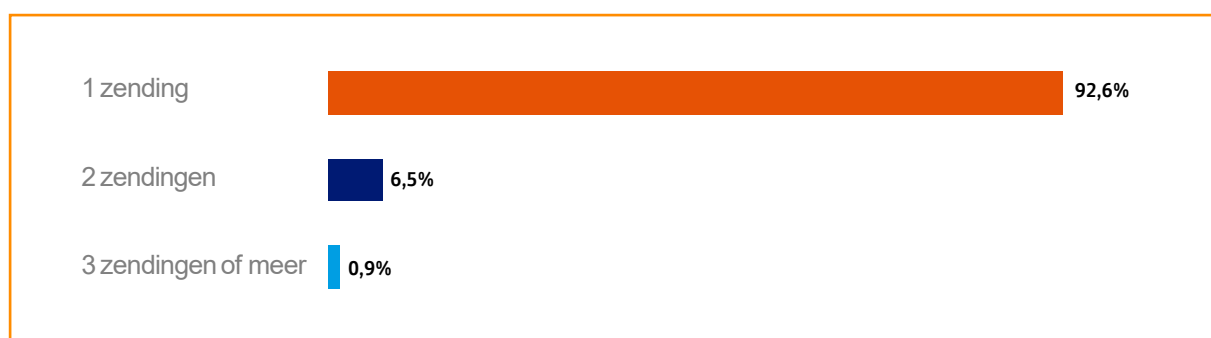
1. Recente verzendgegevens

Verdeling van de aantal pakketten per maand over het afgelopen jaar

In 12 maanden zijn er totaal 109.742 pakketten bezorgd.



Aantal verzendingen per particuliere ontvanger



7.167 unieke ontvangers hebben 2 of meer zendingen ontvangen

2. Huishouden

Verdeling klantbestand naar levensfase

Levensfase	Base	Index	Ondervertegenwoordigd <-> Oververtegenwoordigd
Gezinmet kinderen, oudste kind 0-5 jaar	7,3%	132	
Gezinmet kinderen, oudste kind 6-11 jaar	10,3%	150	
Gezinmet kinderen, oudste kind 12-17 jaar	11,7%	145	
Gezinmet kinderen, oudste kind 18plus	15,6%	122	
Huishoudenszonder kinderen, < 35 jaar	10,8%	71	
Huishoudenszonder kinderen, 35-49 jaar	11,4%	118	
Huishoudenszonder kinderen, 50-64 jaar	16,9%	115	
Huishoudenszonder kinderen, >= 65 jaar	16,1%	58	

Conclusie:

- De meest oververtegenwoordigde categorie (op basis van aantal unieke ontvangers):
Gezinmet kinderen, oudste kind 6-11 jaar
- De categorie die procentueel het meest aanwezig is (op basis van aantal unieke ontvangers):
Huishoudenszonder kinderen, 50-64 jaar

Overige beschikbare klant in beeld kenmerken in de categorie Huishouden (socio-demografisch):

- Leeftijd hoofd huishouden
- Leeftijd jongste kind in huishouden
- Leeftijd oudste kind in huishouden
- Aantal kinderen in huishouden
- Huishoudgrootte
- Burgerlijke staat

3. Inkomen en opleiding

Verdeling klantenbestand naar bruto gezinsinkomen

Bruto gezinsinkomen	Base	Index	Ondervertegenwoordigd <> Oververtegenwoordigd
Beneden modaal	11,9%	48	
(Bijna) modaal	13,5%	71	
Boven modaal	23,6%	102	
2 keer modaal	10,1%	122	
Meer dan 2 keer modaal	40,9%	151	

Conclusie:

- De meest oververtegenwoordigde categorie (op basis van aantal unieke ontvangers):
Meer dan 2 keer modaal
- De categorie die procentueel het meest aanwezig is (op basis van aantal unieke ontvangers):
Meer dan 2 keer modaal

Verdeling klantenbestand naar opleidingsniveau

Opleidingsniveau	Base	Index	Ondervertegenwoordigd <> Oververtegenwoordigd
Praktische opleiding	11,4%	51	
Middelbare opleiding	38,5%	95	
Hoge opleiding	31,2%	128	
Universitair/wetenschappelijk	18,9%	135	

Conclusie:






- De meest oververtegenwoordigde categorie (op basis van aantal unieke ontvangers):
Universitair/wetenschappelijk
- De categorie die procentueel het meest aanwezig is (op basis van aantal unieke ontvangers):
Middelbare opleiding

Overige beschikbare socio-economische kenmerken klant in beeld:

- Auto's in huishouden
- Aantal inkomens op adres
- Inkomensdeciël
- Werksituatie
- Sociale klasse
- Koopkrachtindex
- Koopkrachtdeciël

4. Woninggegevens

Verdeling klantenbestand naar type woning

Type woning	Base	Index	Ondervertegenwoordigd <- Oververtegenwoordigd
Vrijstaande woning	19,7%	139	
Twee-onder-een-kap woning	17,4%	126	
Hoekwoning	14,0%	112	
Tussenwoning	29,1%	115	
Appartement	19,8%	61	

Conclusie:

- De meest oververtegenwoordigde categorie (op basis van aantal unieke ontvangers):
Vrijstaande woning
- De categorie die procentueel het meest aanwezig is (op basis van aantal unieke ontvangers):
Tussenwoning

Overige beschikbare klant in beeld kenmerken in de categorie Woning:

- Eigendom woning
- Perceelcode (type bebouwing)
- Bouwjaar
- Oppervlakte woning
- Perceeloppervlakte
- Woninginhoud in m3
- Perceelgrootte (indeling woningtype naar groot/middel/klein)
- Perceeloppervlak klasse
- Aantal panden op hetzelfde perceel
- Geschat aantal woninglagen
- Aantal adressen in pand
- Bijgebouw aanwezig
- Oppervlakte bijgebouw(en)
- Tuinoppervlakte
- Type dak
- Gebouwhoogte
- WOZ-waarde
- Schatting huidige waarde
- Huurwaarde (vrije sector)
- Energielabel

5. Consumentensegmenten

Dankzij 11 aansprekende consumentensegmenten kun je uitgebreide persona-informatie koppelen aan je klanten. Zo ontstaat een breder plaatje van de leefwereld van de klant en ontdek je waar kansen liggen om gericht en relevanter te communiceren.

Verdeling van klantenbestand naar verschillende consumentensegmenten

Consumentensegmenten	Base	Index	Ondervertegenwoordigd <- Oververtegenwoordigd
A - Dromen en Rondkomen	2,6%	55	
B - Jong en Hoopvol	3,6%	57	
C - Volks en Uitgesproken	14,8%	84	
D - Bescheiden Ouderen	4,5%	43	
E - Stedelijke Dynamiek	3,5%	70	
F - Gewoon Gemiddeld	19,6%	136	
G - Gezellige Emptynesters	10,2%	85	
H - Landelijke Vrijheid	9,0%	120	
I - Plannen en Rennen	18,4%	186	
J - Zorgeloos en Actief	8,5%	96	
K - Luxe Leven	5,3%	161	

Conclusie:

- De meest oververtegenwoordigde categorie (op basis van aantal unieke ontvangers):
I - Plannen en Rennen
- De categorie die procentueel het meest aanwezig is (op basis van aantal unieke ontvangers):
F - Gewoon Gemiddeld

Vergroot je e-commerce succes met klant in beeld

Klant in beeld biedt verschillende mogelijkheden om je e-commerce te laten groeien. Denk aan uitgebreide inzichten en meer relevante en effectieve communicatie naar je klanten.

De belangrijkste mogelijkheden van klant in beeld op een rij:

1. Uitgebreid inzicht in je klanten op 50+ kenmerken

Met de (zeer) uitgebreide segmentatie-analyse op alle 50+ segmentatiekenmerken van klant in beeld wordt inzichtelijk welke klanten je bedient. Met deze inzichten zie je direct of de doelgroep die je converteert aansluit op hoe jij je positioneert naar je doelgroep in de markt. je positionering.

2. Hogere conversie op kansrijke doelgroepen

Op basis van de uitgebreide segmentatie-analyse krijg je scherp in beeld welke doelgroepen je goed converteert. Maar ook bij welke doelgroepen dit niet het geval is. Klant in beeld biedt verschillende mogelijkheden in het optimaliseren van de doelgroepen die je wilt bereiken. Zowel voor online als offline marketing.

3. Relevanter communiceren met je klanten

Verrijk je klantenbestand met 10 relevante segmentatiekenmerken naar keuze.

Dit geeft je talloze mogelijkheden om je communicatie beter aan te laten sluiten op de leefwereld van je klanten. En daarmee een hogere conversie en klanttevredenheid als resultaat.

Gratis inzicht ontvangen over jouw klanten?

Vraag de gratis segmentatiescan van PostNL aan! Gebaseerd op jouw recente verzendgegevens wordt je actieve klantenbestand in kaart gebracht naar consumentensegmenten en –kenmerken.

Verstuur je geen pakketten via PostNL? Informeer dan naar de mogelijkheden!

Meer informatie of de segmentatiescan aanvragen?

- Klik op onderstaande link voor het aanvragen van de segmentatiescan:
<https://www.postnl.nl/zakelijke-oplossingen/slimme-dataoplossingen/klant-in-beeld/>
- Mail ons op datasolutions@postnl.nl
- Bel ons op telefoonnummer 088 - 868 37 47

We denken graag met je mee, zodat jij verrijkte inzichten krijgt over jouw klanten en daar beter op in kunt spelen! We staan elke werkdag tussen 09:00 en 17:00 uur voor je klaar met advies en ondersteuning via telefoon of e-mail.