



DATA-COLLECTIEF: WAARDEVOLLE CONTACTGEGEVENS VERZAMELEN, CHECKEN, DELEN

ZO SLIM ALS DE POST

Een correct adressenbestand, als bedrijf kun je niet zonder. Wanneer je de waarde ervan onderkent, probeer je het up-to-date te houden. In de praktijk blijkt dat tijdrovend, kostbaar en gevoelig voor onvolkomenheden. Het zou slimmer zijn om aan te haken bij één centrale database en daarmee - geautomatiseerd en op afroep - toegang te krijgen tot actuele informatie, zelfs over contactpersonen. Zoiets bestaat: DATA-collectief.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: BRAM SCHOTHORST

Laten we ter illustratie eens naar het systeem van postbezorging kijken. Geen weldenkende ondernemer die het in zijn hoofd haalt om zijn papieren correspondentie zelf rond te brengen, want voor de 83 eurocent die PostNL per brief rekent win je het economisch gezien nooit, nog afgezien van het verlies wanneer een adres niet blijkt te kloppen. Hoe logisch is het dan om zelf de contactgegevens van je relaties te verzamelen en bij te houden, inclusief alle mutaties, terwijl je niet eens altijd weet welke veranderingen zich bij de bedrijven in kwestie afspelen? Personeelwisselingen, een verandering

in e-mailadressen of telefoonnummers, je wordt er lang niet altijd van op de hoogte gebracht. Volgens onderzoek vinden jaarlijks 240 mutaties per duizend bedrijven en 380 wijzigingen per duizend contactpersonen plaats. Hierdoor raakt een adressenbestand met zo'n vijf procent per maand vervuild. Je kunt periodiek een belbureau inschakelen om alles te laten checken, maar dan nog loop je qua actualiteit al gauw weer achter de feiten aan én er hangt een behoorlijk kostenplaatje aan: al gauw zo'n vier euro per adres. Bij een vrij gemiddelde database met 5000 adressen moet je dus 20.000 euro neertellen voor een

volledige belronde.

DATABASE OP JUISTHEID CONTROLEREN

Even een stap terug. Ondernemers onderschatten soms het belang van een actueel bestand van hun relaties, wat er bijvoorbeeld direct toe kan leiden dat een commerciële actie niet het gewenste resultaat oplevert. Het geldt zelfs als de belangrijkste oorzaak van het mislukken van mailings en andere marketingcampagnes. Je schiet met hagel als je niet weet welke bedrijven nog in business zijn en of je je (nog) wel tot de juiste contactpersoon richt, terwijl je kansen laat liggen als

je bepaalde (wellicht nieuwe) spelers in de markt niet kent. Ook bij facturatie doet het belang van correcte gegevens zich gelden, niet alleen om de kans op een tijdige betaling te vergroten, maar ook om in geval van een juridische strijd betreffende een openstaande vordering een sterke case te hebben. Daarnaast stelt artikel 5 van de AVG, 25 mei jongstleden van kracht geworden, bedrijven verplicht om hun database met adresgegevens en contactpersonen regelmatig op juistheid te controleren. De onderneming dient zelfs te kunnen aantonen hoe zij deze data verwerkt en actueel houdt. Dat maakt het beheren van zo'n bestand ineens een heel stuk minder vrijblijvend, nog afgezien van de voordelen in de dagelijkse praktijk als je relaties op de juiste wijze in beeld hebt.

550.000 MUTATIES

De sleutel tot de oplossing vinden we in een systeem dat zich in zekere zin met dat van de post laat vergelijken: breng alle adres- én contactgegevens van de juiste personen samen in één centrale, landelijke database en maak die beschikbaar voor alle ondernemingen die zich erbij aansluiten. Het heet DATA-collectief en het beheert relevante informatie van 2,9 miljoen bedrijven en ruim 3,6 miljoen contactpersonen. De kracht zit in het delen. Je haakt als onderneming aan en brengt je eigen adressenbestand in, dat meteen gecheckt wordt op actualiteit. De deelnemers geven bij elkaar opgeteld tussen de 450.000 en 550.000 mutaties per

maand door. Dat is niet verplicht: ook zonder deze aan te leveren, kunnen aangesloten bedrijven gebruik maken van de informatie. Het systeem laat zich koppelen aan vrijwel alle gangbare programma's, zoals Microsoft Dynamics, Salesforce, Exact en Afas. Na het geautomatiseerd bijwerken blijkt wellicht dat sommige bedrijven door een faillissement of een andere oorzaak wegvallen, wat de kwaliteit ten opzichte van de kwantiteit verhoogt en juist dat vormt bij een database een essentiële factor. Tegelijkertijd kan het systeem op basis van ingegeven criteria, zoals het gebruik van een bepaald product, de regio en het aantal medewerkers naar 'lookalikes' zoeken van de ondernemingen die reeds in je bestaande doelgroepbestand zitten.

VERKOOPKANSEN

DATA-collectief biedt de mogelijkheid om gegevens van een onderneming (zelfs financiële informatie) en een contactpersoon op te vragen tegen inlevering van credits, die je koopt in een pakket of verdient door zelf een mutatie door te geven. Zo helpen de deelnemende bedrijven zelf de database schoon en actueel te houden. Je zoekt eenvoudig per branche, regio of een ander criterium. Slimme software zorgt voor dagelijkse updates en kan zelfs een e-mail laten uitgaan om je er bijvoorbeeld op te attenderen wanneer een relevante contactpersoon uit dienst treedt. Mocht deze altijd de deur hebben dichtgehouden voor wat betreft zakendoen,



dan liggen er misschien wel verkoopkansen bij zijn of haar opvolger. Juist die actualisatie op persoonsniveau maakt dit systeem heel waardevol. Kijken we naar de kosten van het opvragen van een record, dan liggen die omgerekend gemiddeld op negen eurocent per jaar. Dat genereert een heel ander plaatje dan het inschakelen van een belbureau, nog afgezien van een constante actualisatie. Aanvullende dienstverlening levert DATA-collectief in de vorm van vrijblijvend marketingadvies, marktpenetratieanalyse die aan de hand van de database de commerciële kansen blootlegt en de service voor deelnemers om maandelijks een nieuwsflits te verzenden aan een gerichte groep adressen en contactpersonen. Immers, zowel bij het relatiebestand als het daadwerkelijk benaderen van (potentiële klanten) zit de waarde niet in kwantiteit, maar in kwaliteit. Daar betaalt de slimme software van DATA-collectief, waarbij de basis zit in het delen, zich uit.

Meer informatie: www.datacollectief.nl

VERLOOP VAN DATAKWALITEIT OVER EEN JAAR

