

# Case: Doorstromers



vereniging  
eigen huis



# Ambitie Vereniging Eigen Huis



vereniging eigen huis  sta sterker Inloggen

Huis kopen   Onderhoud   Besparen op woonlasten   Huis duurzaam maken   Huis verbouwen   Huis verkopen



**Doe mee aan de  
Collectieve Inkoop  
Energie**



<b>Nu regelen</b>	<b>Alles over</b>	<b>Mijn situatie</b>
Besparen op de energierekening	Financiële veranderingen 2017	Samenwonen

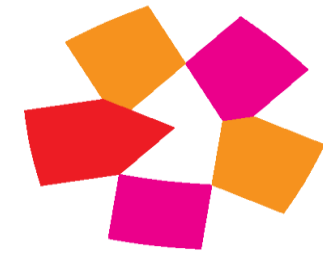
## Verhogen relevantie voor leden

1. Betere aansluiting producten en diensten
2. Leden beter leren kennen en activeren

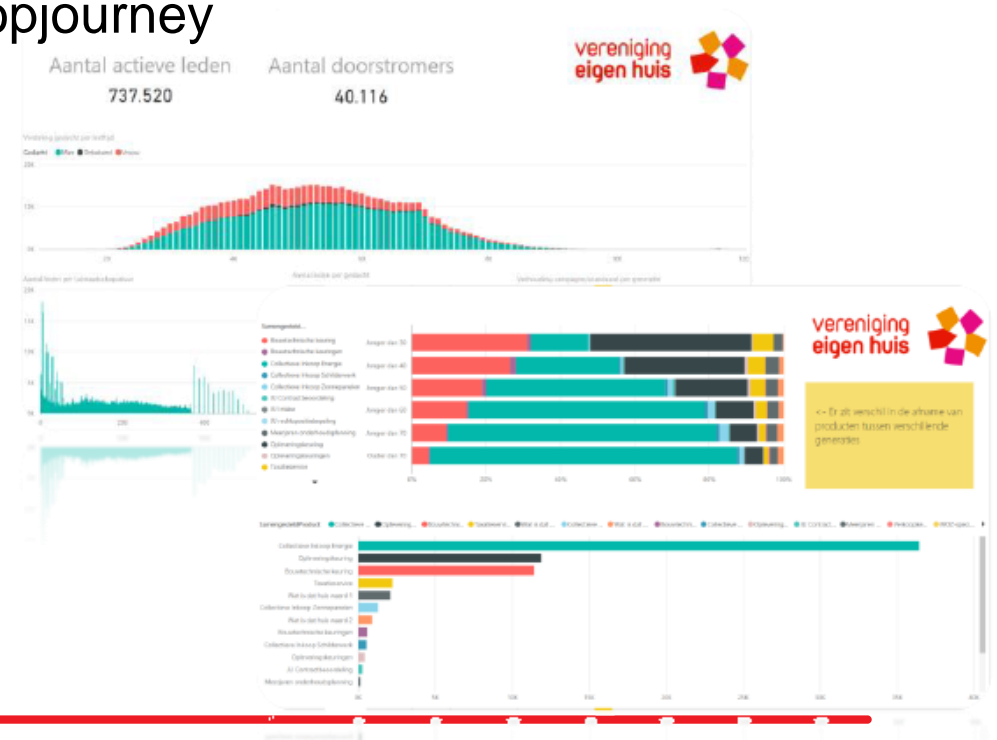
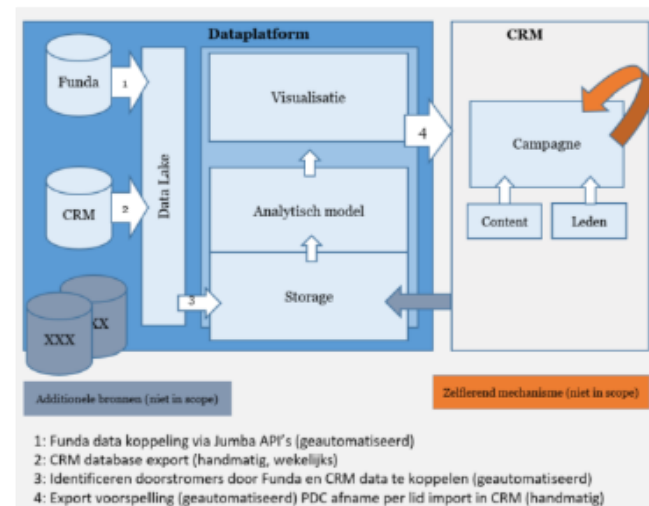


*Op basis van interne en externe data*

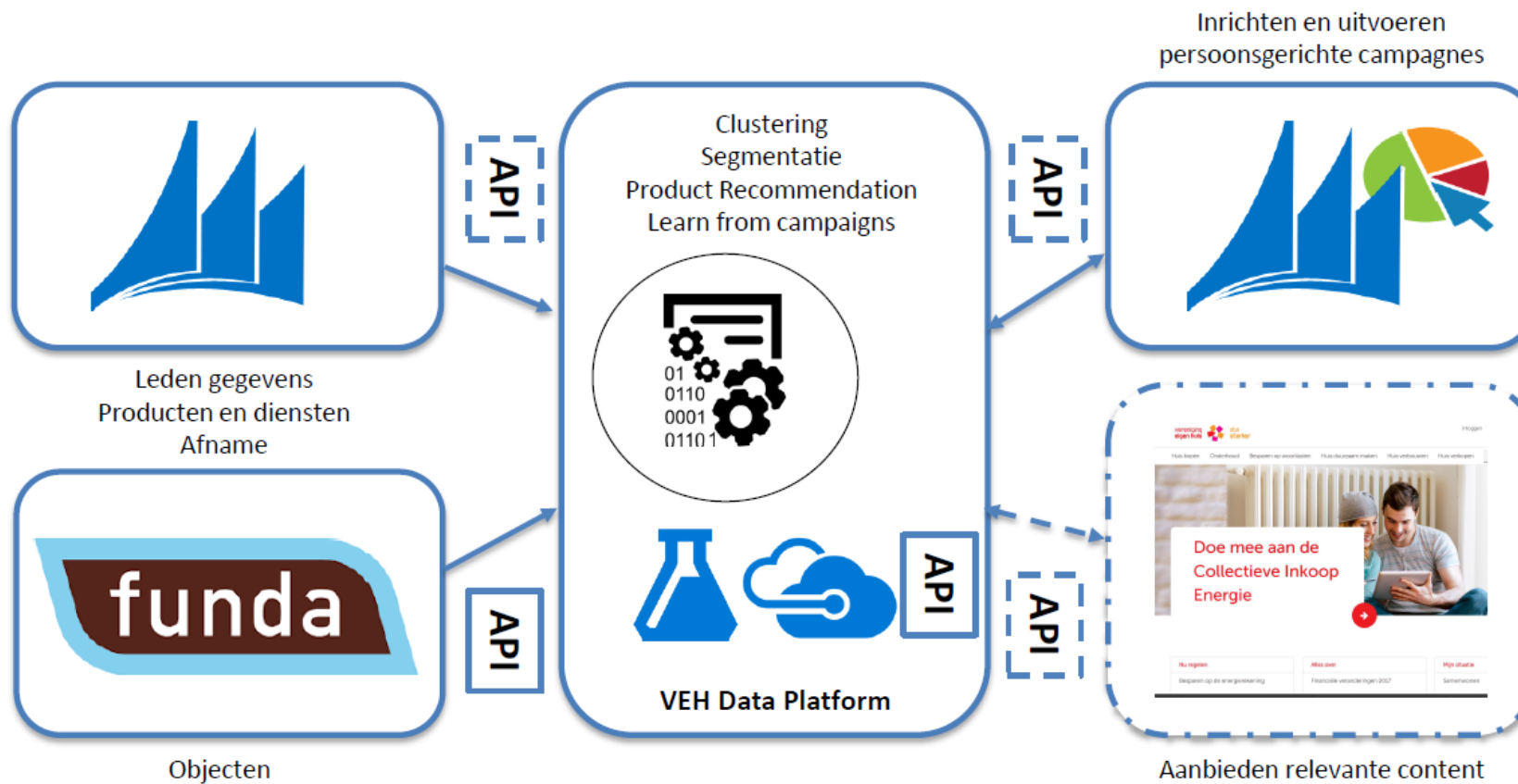
# Pilot Doorstromers



- Doel: Doorstromers binnen het ledenbestand op tijd pinpointen, om vervolgens klantgericht te werk te kunnen gaan
- Het beter in kaart brengen van de verkoop- en koopjourney



# Opzet



# Uitvoering



## Binnenhalen externe data



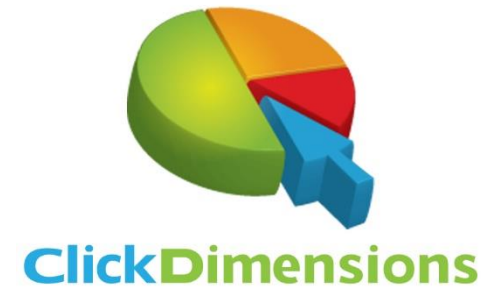
- Funda
- Inrichten API's

## Inrichten Data Platform



- Azure omgeving
- Voorspelmodel (Azure ML studio)
- Koppelen data

## Inrichten campagnes



- Click Dimensions
- Service-mails
  - Te koop
  - V.o.v
  - Verkocht

## Visualisatie

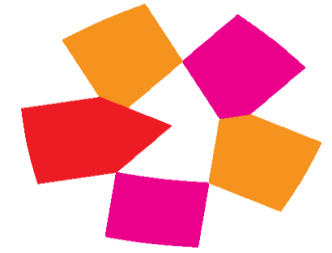


- Power BI
- Visualisatie voorspelmodel
- Visualisatie conversies



# Learnings

---



- Durf en probeer
  - Data inzetten om pro-actief te handelen wordt door de leden gewaardeerd
  - Op een makkelijke manier, slim data combineren verhoogd wel degelijk relevantie
  - Het ontstaan van niet gewenste situaties zijn onvermijdelijk als je data gebruikt
  - Start klein (pilotvorm), zodat je ervan kan leren en de uitrol niet meteen vervuild raakt
-