

INDI: Uw klant- en prospectbestanden altijd schoon en actueel!

INDI s

INDI platform is een initiatief van de NDA en de RAI (auto afdeling) en vormt het centrale verzamel-, validatie- en wisselpunt van NAW-gegevens op het dealers- en importeurs platform, kortweg de NAW-gegevens. Het platform zorgt voor een actueel en schoon bestand van klanten en prospects!

Tijdens de z

es verder >

INDI diensten voor

or een succesvolle dienstverlening is het belangrijk om te beschikken over de meest actuele en complete gegevens van prospects. Met de dienst van INDI kunt u uw sales activiteiten efficiënter uitvoeren.

dankzij de optionele diensten kunt u uw gegevens nog eens effectiever inzetten en nog niet in uw eigen database opgenomen gegevens.

es verder >

INDI download

u maximaal van de dienstverlening van INDI kunt profiteren door de downloads. Staat de deur open voor de meest actuele en complete gegevens dan het [contactformulier](#) in.

es verder >

INDI

Branche oplossing Automotive DM

René Stolp
Corporate strategist
RDC



ijken over de volledige en actuele gegevens van uw prospects en marketingactiviteiten. Het centrale wisselpunt voor uw merkkanal is hiervoor van belang.



kentekenplaat
for Car of the year 2008
nieu- en verzekeringsgegevens Online

- APK benzine-auto's definitief naar 4-2-2-1

Lees verder >



Even voorstellen... RDC

...taat deze nieuwe Peugeot binnenkort
...oor uw deur, meneer Jansen?



**Auto van de maand,
Peugeot 407 SW!**

...ze zeer nette auto, ABS, aircon-
...ditioning, crent. deurvergrendeling
...alf. bed., cruise control en nog veel
...meer...

Kleur: Rood
Type: 3.0 16v
Bovengesp.: 2200
Kilometerstand: 100
Prijs: € 24.800

...VOOR SLECHTS
€ 395,-
...rconditioning

...deVerdiening

Religie & F



**CO2-uitstoot nieuwe
auto's daalt 4,3%**

12-02-2009 09:51

De gemiddelde CO2-uitstoot per kilometer
van nieuw verkochte auto's daalde in 2008
met 4,3%. Dat meldt RDC Datacentrum.

Automotive
WAKBLAD VOOR DE AUTOMOBIELBRANCHE

...cijfers die RDC
...hoe ouder hoe grijzer de auto
...van occasions was in
...en lager dan het jaar daarvoor. Dat blijkt
...uit cijfers van het RDC.



Doelgroep
informatie

Marktinformatie

Communicatie
diensten

Voertuig
informatie



Automatiserin
g

NAP
Nationale Auto Pas
...ruaag 218.4

AutoTrack
De allergrootste autosite van Nederland

...Nieuwe auto's

Nieuwe Auto's vergelijken

Prijsklasse Klik alleen de onderdelen aan die u belangrijk vindt

Wat is uw budget

€ 5000 € 100.000

Merk
Kies 1 of meerdere merken

Alfa Romeo Dodge Land Rover Porsche





OccasionTotaal.nl
TOTAAL

Dit is een OccasionTotaal Budget Occasion:

- Geen Garantie
- Gratis Cleaning Occasion!
- Diverse Financieringsmogelijkheden!

Geen Garantie, maar wel een betrouwbare auto, voor een zeer scherpe prijs!



occassies en nissan

Vrijdag 10 april van 9:00 tot 21:00 uur
 Zaterdag 11 april van 9:00 tot 17:00 uur
 Maandag 13 april van 10:00 tot 17:00 uur

voor uw deur, meneer Jansen!

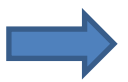
Auto van de maand Peugeot 407 SW

Deze auto heeft auto, ABS, airconditioning, cruise control, elektrisch afsluiten, cruise control en meer...

Kilometers: 100000
 Type: 2.0 SW
 Brandstof: 95
 Kilometerstand: 130
 Prijs: € 24.800

Veertig jaar Automotive DM:

Actueel autobezit = belangrijkste segmentatiekenmerk



NAW-gegevens
 Eigenaarkenmerken
 (technische)
 voertuiggegevens



12 miljoen voertuigen



4 miljoen mutaties



dagelijks verwerkt



98% - 100% betrouwbaarheid

Automotive DM sinds 2007:

Actueel autobezit = belangrijkste segmentatiekenmerk



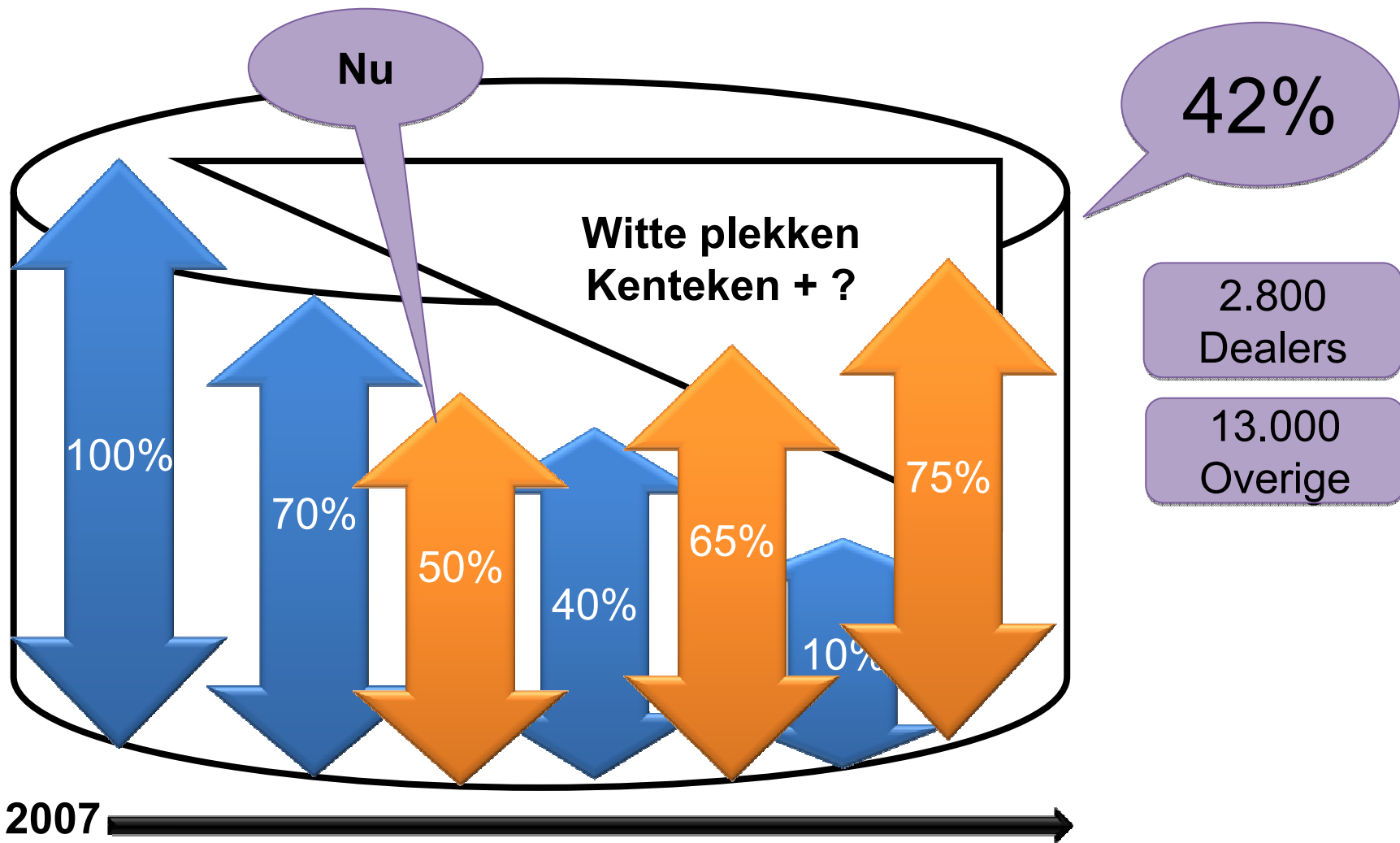
~~NAW gegevens~~

Eigenaarkenmerken

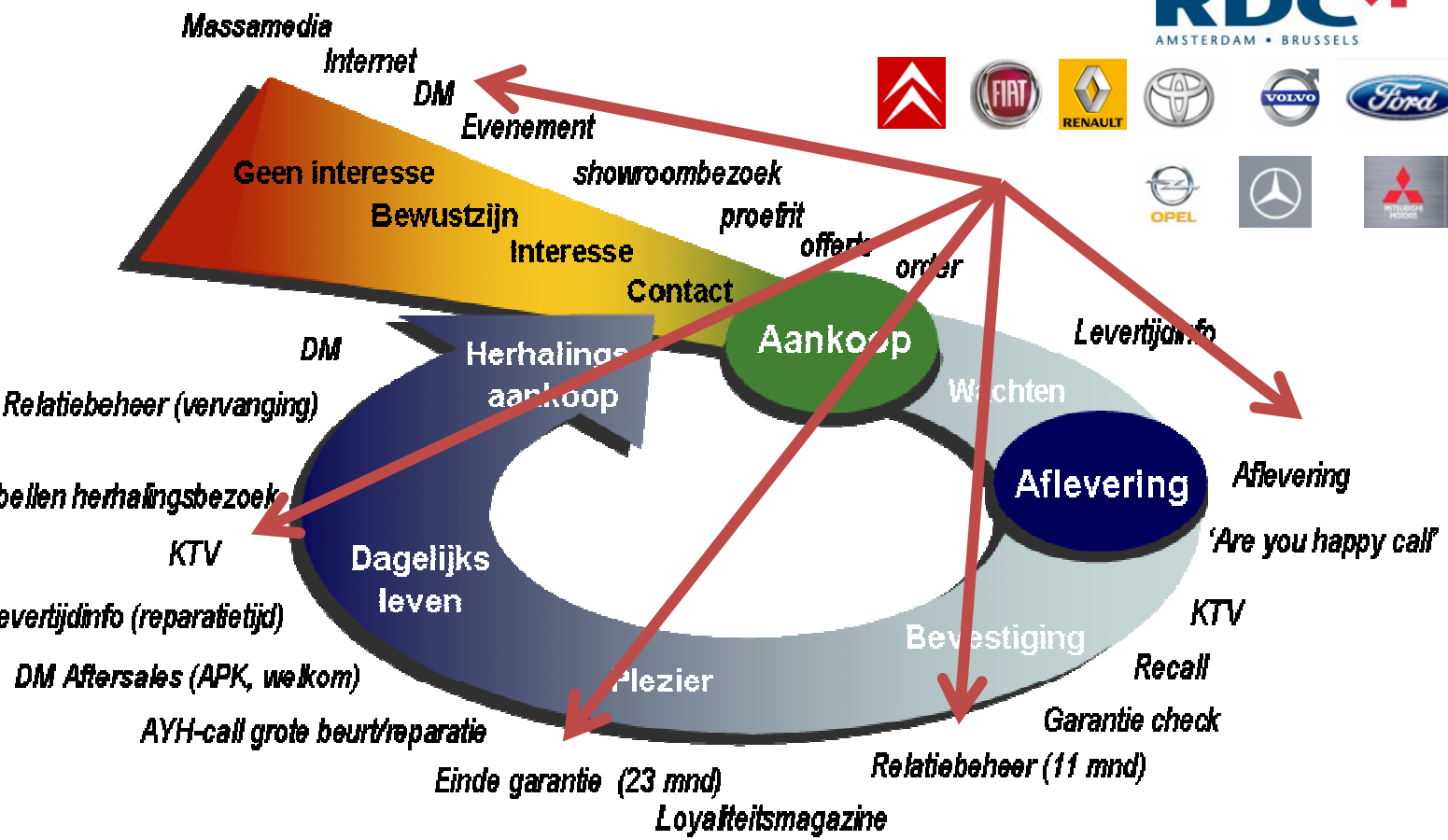
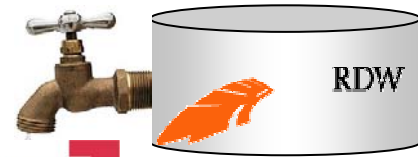
(technische) voertuiggegevens

- Levering NAW gegevens bij kenteken gestopt per 1 maart 2007
- Nog wel de veranderingen in het actuele autobezit
- **Zelfde betrouwbaarheid, echter dalende beschikbaarheid**

Beschikbaarheid NAW-kenteken



Wat betekent dat voor Automotive DM?



De uitdaging voor merkkanaal

- Behoud van actueel “autobezit” = omzetbehoud
 - hogere conversie (eigen klanten: eigen merk: vreemd merk als 10 : 5 : 1)
 - lagere kosten, eigen adressen gebruiken
- Extra klantenbehoud = veelvoud in winstgevendheid langere termijn
- Dealer is dé bron voor klantgegevens binnen de merkorganisatie.
 - Vroeger 1 bron ; nu 2.800 bronnen
- Samenwerking in marketing is essentieel
 - dealer (lokale marketing)
 - importeur (nationale marketing)
- Van factuurrelatie (debiteur) naar klantrelatie (dhr/mevr.)

De samenwerking



Dataconvenanten

Privacy

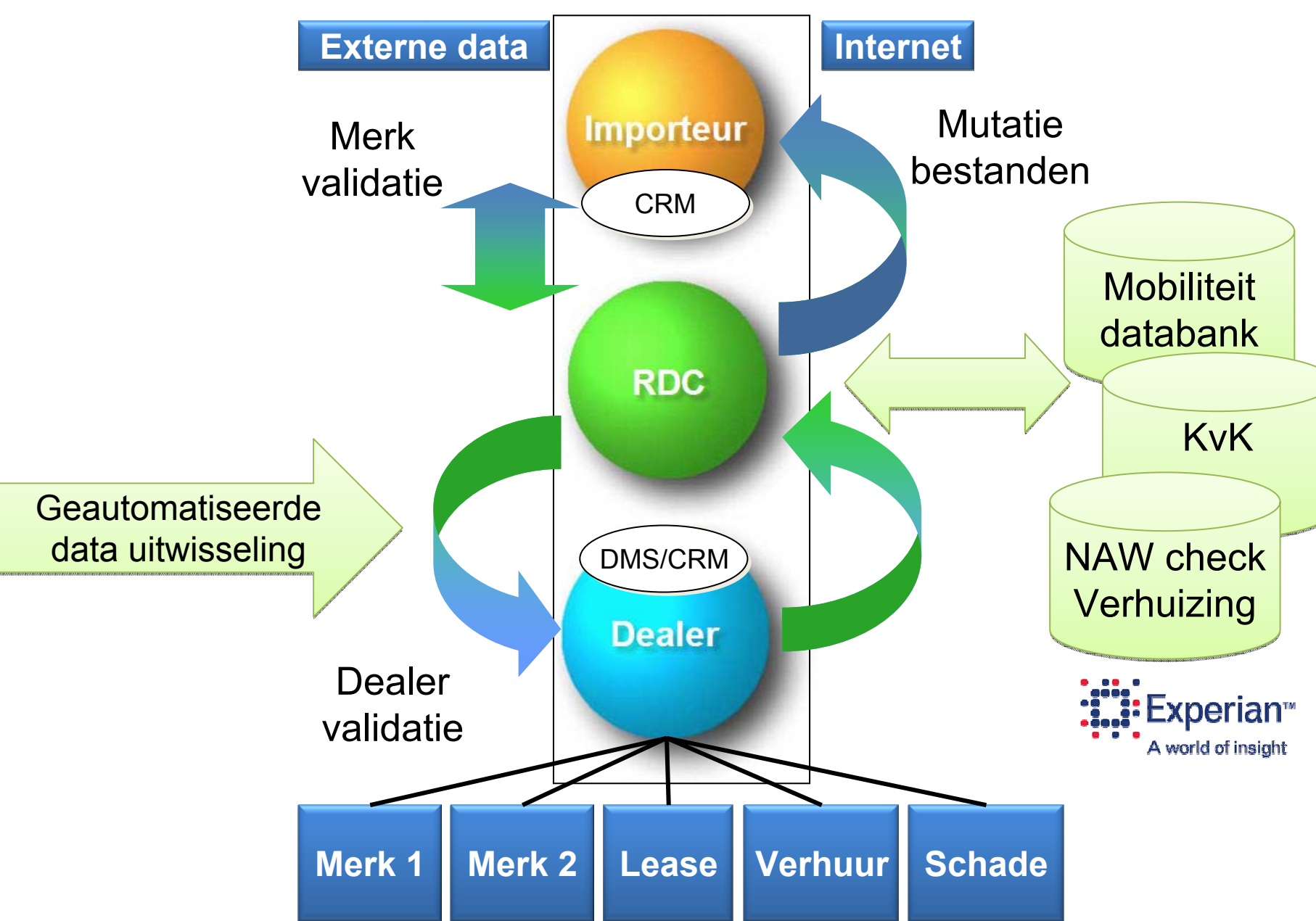
RDC  INDI
AMSTERDAM • BRUSSELS

Kennis
&
Gedrag

DMS interfaces

Het doel

**Onderhouden en binnen een commerciële
community *deelbaar* maken van een
accuraat, vollediger en geaccepteerd
klantbeeld van de autobezitter**



De voordelen

- Beschikt altijd over een **actueel, betrouwbaar en verrijkt klantenbestand**. Daardoor meer rendement uit mailings, minder waste en dus brievenbus vervuiling!
- Binnen platform is de dealer **zelf in charge** (m.b.t. eigendom en kwaliteit). De dealer kan eenvoudig aangeven wie gegevens mogen gebruiken. RDC heeft een “notaris” rol.
- **Meer gegevens beschikbaar** over het voertuig en het bezit zoals datum - overschrijving, Apk - vervaldatum, etc. en **meer verschillende rollen** t.o.v. 1 voertuig (naast houder, ook eigenaar en berijder).
- **Betere samenwerking binnen merkkanaal**. Leads uit importeursystemen en prospects in DMS worden ook via INDI (geheel geautomatiseerd) uitgewisseld.
- Uitwisselen van mutaties maken “**event driven**” dm activiteiten mogelijk.

Klant wordt persoonlijker, gericht en exclusiever benaderd

data kwaliteit & data quality award

“...opmerkelijk resultaat heeft neergezet bij het in stand houden en verbeteren van informatie over autobezitters in een tijd waar de overheid zich terugtrekt als natuurlijke leverancier van deze gegevens.”

“Dit vormt ook de basis voor een cultuuromslag in de branche. Van reactief naar proactief, van datagericht naar CRM gericht in de dagelijkse processen.”

“...voorbeeld van wat collectief denken voor deelnemers kan opleveren in termen van efficiëntie, kostenbesparing en datakwaliteit.”

“...de klant persoonlijker, gericht en exclusiever benaderd zal gaan worden.”

“Uniek is dat een NAW-kentekencombinatie te alle tijden eigendom blijft van de partij die het heeft aangeleverd.”

Welke implementatiescenario's?



Implementatie template

1. Verzamelen
Valideren
Delen
Privacy

2. Retourneren
Delen

4. Event
Driven
CRM

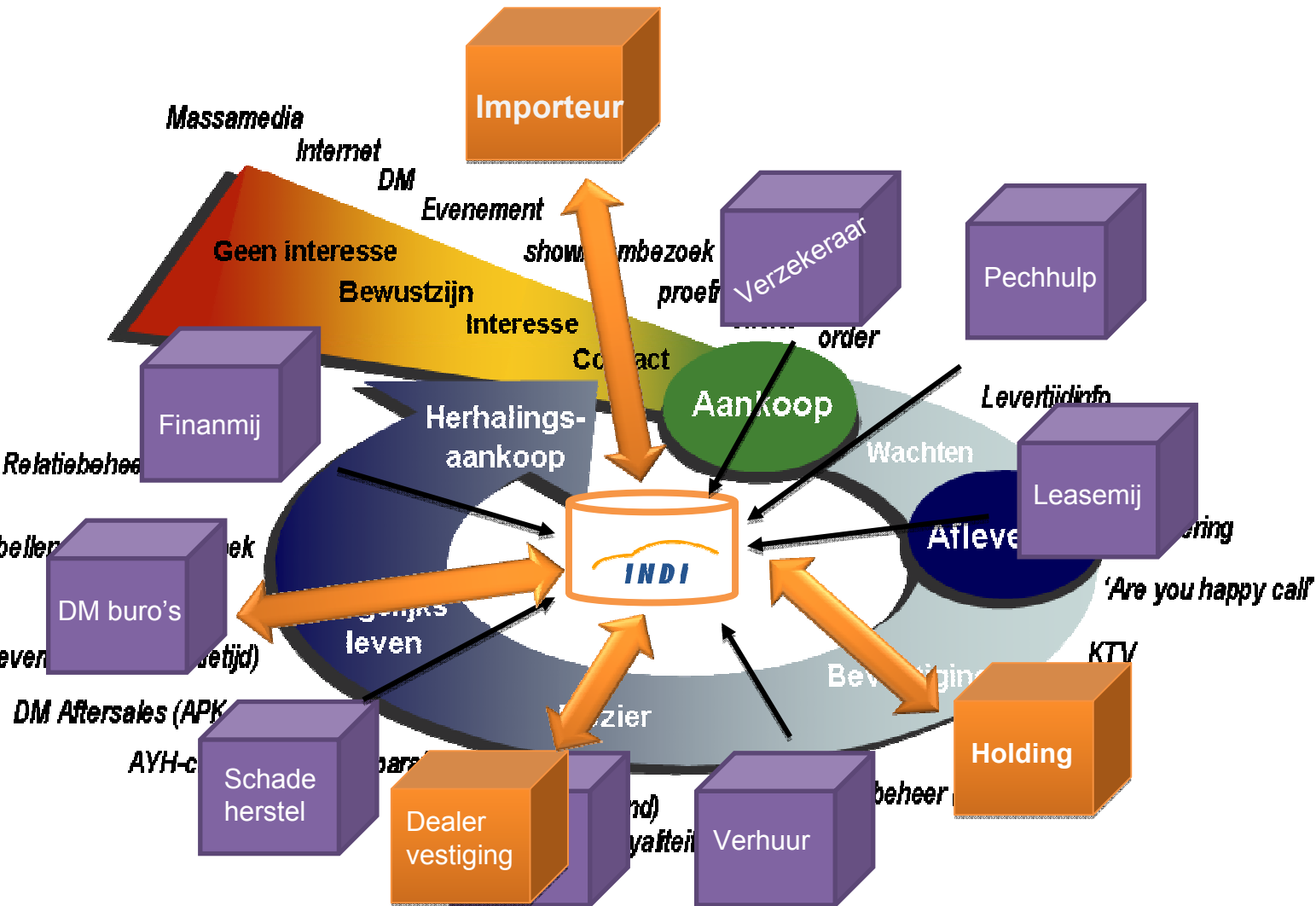
3. Triggers
Prospects



Implementatie bij de dealer



CRM = samenwerken



Visie

Opslag / overslag

Functionele validatie en uitwisseling

Klant
Contacten
(wie, wanneer,
waarover)

Transacties
(wat: after
sales, koop)

Autobezitter
(wie)

Autobezit
(NAW+
kenteken)

Ontwikkeling

T
R
I
G
G
E
R
S

Formaat validatie

Autorisatie op gegevens

Distributie (conversie)

Routing van berichten/bestanden

Meer partijen

operationeel

Implementatie uitdagingen

- Softwarepakketten (DMS):

- Samenwerking
- Releases
- Lokale kennis (CRM/IT)

- Data vs Software kwaliteit

- De kredietcrisis:



autoverkopen april 28 procent lager
AMSTERDAM (ANP) - De autoverkopen zijn in de maand april met 27,9 procent gedaald ten opzichte van dezelfde maand vorig jaar. Dat blijkt uit



Implementatie uitdagingen

- Aanvullende implementatie ondersteuning georganiseerd
- Communicatie, communicatie en ...communicatie
- Training “Ken uw klant zoals uw zijn voertuig kent”

- Intentie deelname aan INDI: >60%
- Gestart met INDI: 40%

