

RAPORT OPERACYJNY

Podsumowanie miesiąca marca w spółce DBMS

Marzec 2017

SŁOWEM WSTĘPU...



Cześć, z tej strony **Tomek Dziobiak, jestem CEO DBMS** i cieszę się, że spotykamy się kolejny (**już 3 raz!**). Marzec upłynął nam bardzo szybko, ale też bardzo efektywnie! Zrealizowaliśmy kilka kluczowych projektów, powiększył się nasz zespół o 3 nowe osoby, na koncie mamy same sukcesy! Nie wydarzyłoby się to bez wspólnej pracy całego zespołu, któremu bardzo dziękuję! Natomiast Ciebie zapraszam Cię do lektury raportu operacyjnego, który podsumowuje marzec w DBMS. Jakie były sukcesy naszego zespołu? Na jakich projektach się skupialiśmy w marcu? Co udało nam się osiągnąć? Odpowiedzi na te pytania znajdziesz w tym raporcie!

Życzę Ci miłej lektury!

Ogólna charakterystyka zasobów DBMS

typ Klienta	zasoby		ubytek / wzrost	
	telefon komórkowy	e-mail	telefon komórkowy	e-mail
B2C	2 986 680	3 376 279	-48 781	302 461
B2B	491 047	974 387	-26 050	-27 592
B2B / B2C	556 749	540 149	9 181	-6 499
suma	4 034 476	4 890 815	-65 650	268 370

W DBMS dbamy o higienę bazy poprzez jej aktualizację – jest to dla nas kluczowa kwestia. Osoby znajdujące się w naszej bazie mogą bez problemu się wypisać, w każdym momencie. Aby ułatwić ten proces powstała strona zastrzezeniedanych.pl.

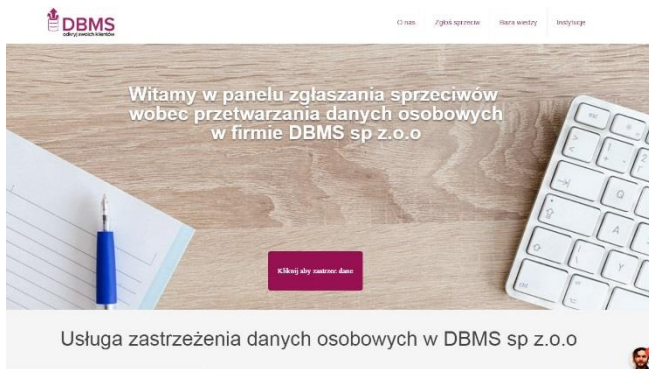
Najbardziej efektywne kampanie e-mail

branża	ilość	otwarcia	kliknięcia	% otwarć	% kliknięć do otwarć
marketing	66 016	4 908	784	7,43%	15,97%
księgarnie	205 900	17 264	2 399	8,38%	13,90%
artykuły dla dzieci	270 873	18 808	2 517	6,94%	13,38%
moda	5 443 309	385 731	39 686	7,09%	10,29%
uroda	789 407	12 789	1 278	1,62%	9,99%
dom - wyposażenie	489 266	42 709	4 116	8,73%	9,64%

W marcu najbardziej efektywne kampanie zrealizowane były dla Klientów z branż, takich jak: marketing, księgarnie, artykuły dla dzieci, moda, uroda oraz wyposażenie domu. Najwyższy CTOR (% kliknięć do otwarć), jaki udało nam się uzyskać wyniósł **15,97%** w kampanii dla branży marketingowej.

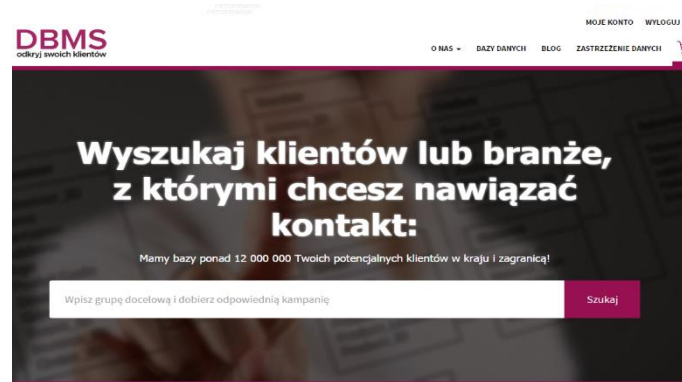
KLUCZOWE PROJEKTY MARCA

W marcu udało nam się zakończyć kluczowe projekty usprawniające pracę wewnętrzną DBMS.



Nowy system zastrzegania danych

Z myślą o osobach, które chcą wypisać z baz danych, posiadanych przez DBMS Sp. z o.o. stworzyliśmy dedykowaną stronę, z panelem do zgłoszenia sprzeciwu przetwarzania danych.



Nowy system e-care

Udostępniamy naszym Klientom nowy system e-care, dzięki któremu wszyscy nasi Klienci będą posiadali dostęp do historii swoich zamówień oraz w bezpieczny sposób będą mogli pobrać każdą zamówioną bazę do realizacji swoich kampanii.

TIPS & TRICKS

CASE STUDY
KAMPAII DLA MARKI GROUPON



„Tips&Trick”, czyli nowa seria artykułów na blogu

Nasza nowa seria „Tips&Tricks” pokaże jak pracujemy my i jak osiągamy wyniki. W tej serii skupimy się na analizie przeprowadzonych kampanii.

Case study kampanii dla marki Groupon

Jak w 5 krokach zrealizowaliśmy efektywną kampanię?



Case study kampanii dla marki Groupon

A co z wynikami?

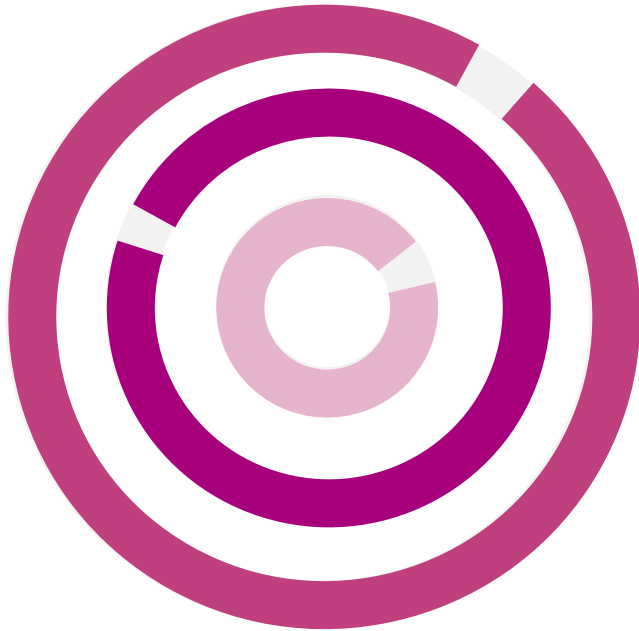


„Aby osiągnąć jak najlepsze wyniki w kampaniach, kluczowa jest wiedza na temat użytkowników. W efekcie to bowiem oni klikają i kupują :) W DBMS posiadamy miliony danych, co w połączeniu z trafną analizą pozwala realizować nam efektywne kampanie.” – mówi Małgosia Górską, Account & Content Executive Consultant

Pełne case study zrealizowanej przez nas kampanii znajdziecie na naszym blogu: [klik!](#)

KLIENCI O DBMS

W marcu kontynuowaliśmy wysyłki ankiety satysfakcji naszych Klientów. Uzyskane wyniki przerosły nasze oczekiwania! Jesteśmy dumni, że Klienci darzą nas tak ogromnym zaufaniem.



95%

OPIEKUN

95% naszych klientów jest zadowolonych z jakości obsługi świadczonej przez naszych pracowników.

97%

JAKOŚĆ BAZY

97% klientów ocenia pozytywnie jakość naszych baz. Zanotowaliśmy wzrost o 2% w stosunku do ubiegłego miesiąca!

97%

OBSŁUGA KLIENTA

97% naszych klientów jest zadowolonych z obsługi. Udało nam się utrzymać taki sam poziom, jak w miesiącach ubiegłych!

NPS = 55

LOJALNOŚĆ KLIENTÓW

W lutym wskaźnik lojalności klientów wyniósł 55. Tu także zanotowaliśmy wzrost, ale ciągle pracujemy nad jeszcze lepszym wynikiem!

Instytut Badań DBMS

Raporty z własnych badań

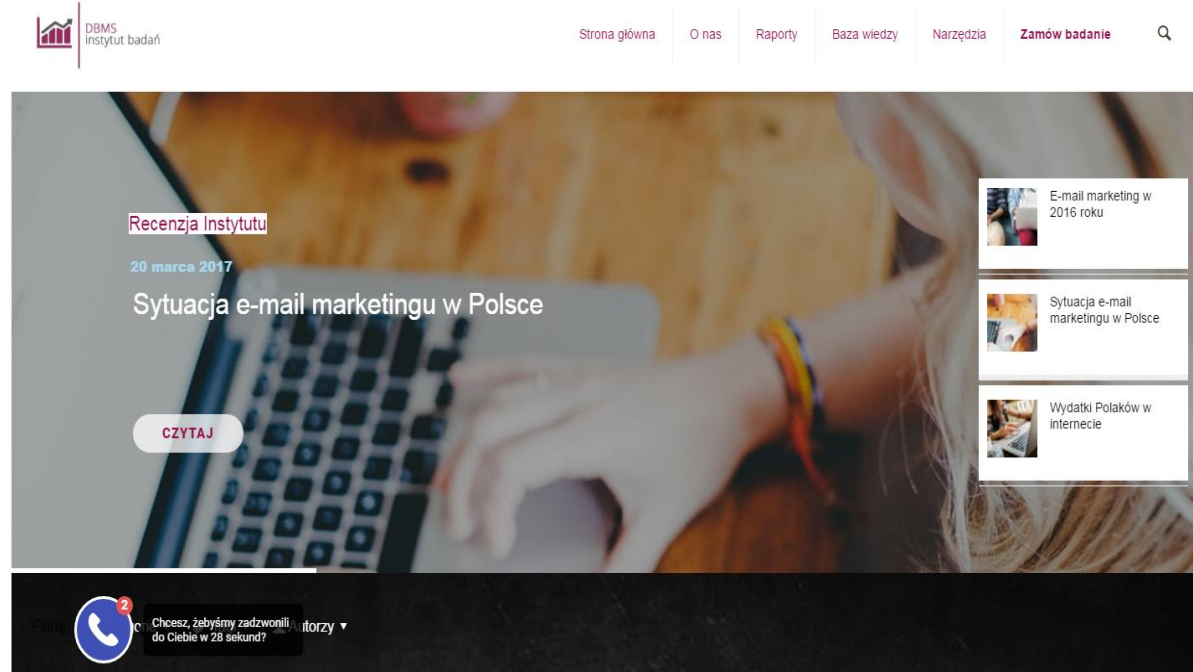
1

Porady dot. przeprowadzania badań

2

Recenzje raportów innych Firm

3



[Instytut Badań DBMS](#) powstał z myślą o pogłębieniu wiedzy na temat wyborów i preferencji klientów w dzisiejszym, wirtualnym, świecie. Dziś Instytut ma już swoją stronę, gdzie można poszerzać swoją wiedzę! Analiza wyników z poszczególnych branż pozwoli na lepsze docieranie z komunikatami i wzrost zarówno efektywności kampanii, jak i satysfakcji odbiorców – w związku z minimalizacją zjawiska zarzucania skrzynki różnymi komunikatami.

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ I DO ZOBACZENIA ZA MIESIĄC!

Chcesz wiedzieć więcej o nas? Śledź nasze profile:

