



Van B2C naar Me2B:

Een loyale klant vertelt het jou!

cxLoyalty



Een initiatief van:



shopping
tomorrow

The future of the journey 2019



Van B2C naar Me2B

Een loyale klant vertelt het jou!



Rupert Melsom

VP Business Development
Digi.me | rupert@digime.nl

cxLoyalty

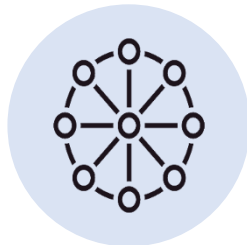


Wat is Me2B?

Een digitale marktplaats waar de persoon centraal staat



Consument heeft grip
op eigen Personal Data
Account



Alle eigen actuele
profieldata op één plek



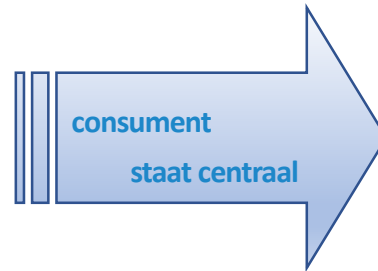
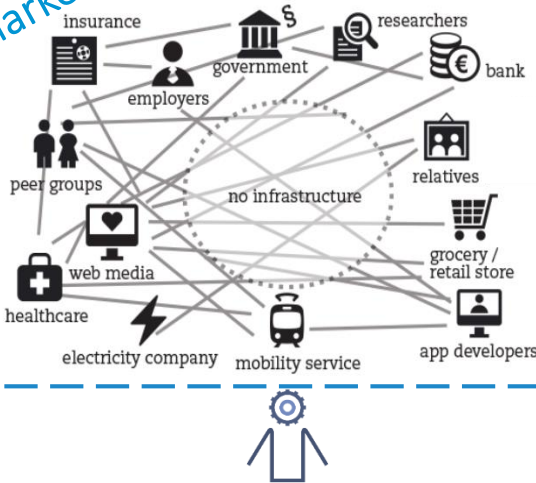
Veilig in eigen kluis,
Privacy by Design
Delen enkel met
jouw toestemming



Meer en betere data
Win-win voor merk en
consument

De klant vertelt het jou!

Push marketing

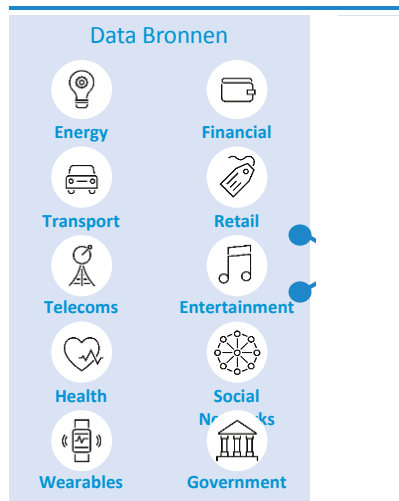


Pull marketing



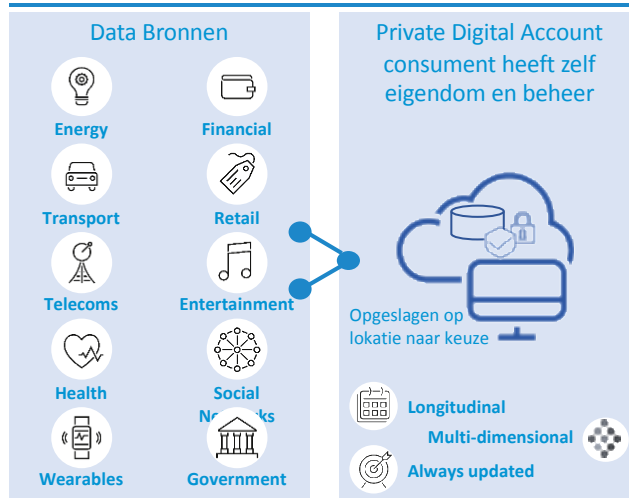
De Me2B markt bestaat al

Je eigen beheer



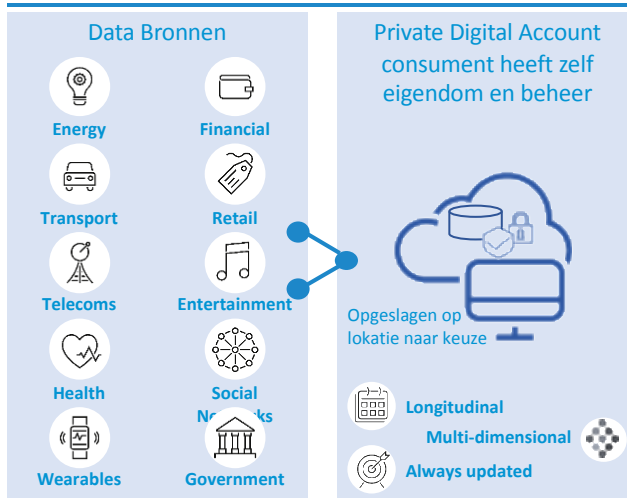
De Me2B markt bestaat al

Je eigen beheer



De Me2B markt bestaat al

Je eigen beheer



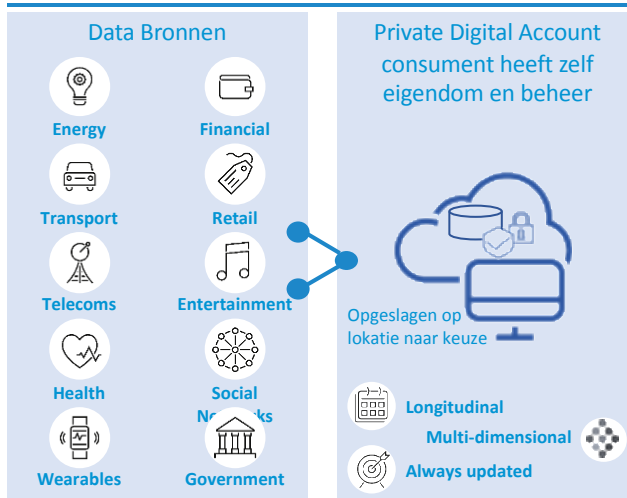
Data deling met
GDPR toestemming



Consument geeft inzage in hun leven en
ontvangt
diensten, gemak of waarde terug

De Me2B markt bestaat al

Je eigen beheer

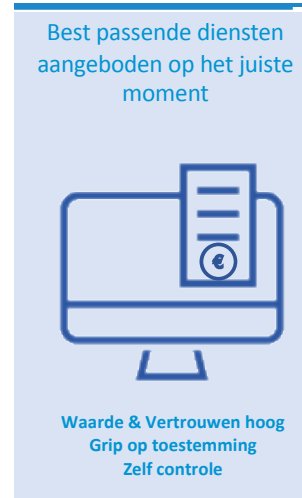


Data deling met
GDPR toestemming

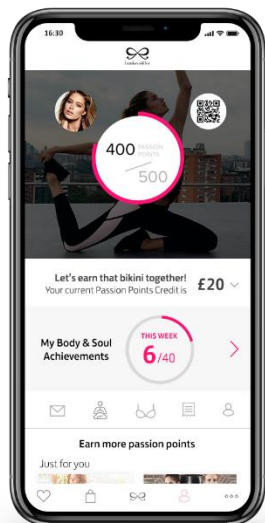


Consument geeft inzage in hun leven en
ontvangt
diensten, gemak of waarde terug

Je diensten



Twee Me2B voorbeelden

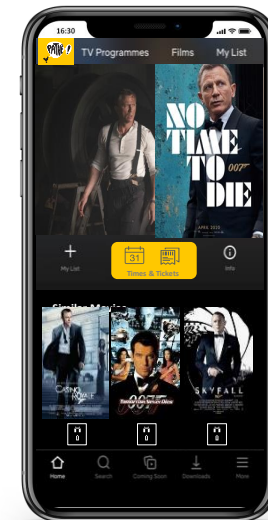


Hyperpersonalisatie

Anneke Uiterweerd, Hunkemöller

Merkencoalities voor perfecte klantbelevingen

Joyce Mense, Pathé Theaters



shopping
tomorrow

Hunkemöller

M2B Client Engagement
Just be you

cxLoyalty

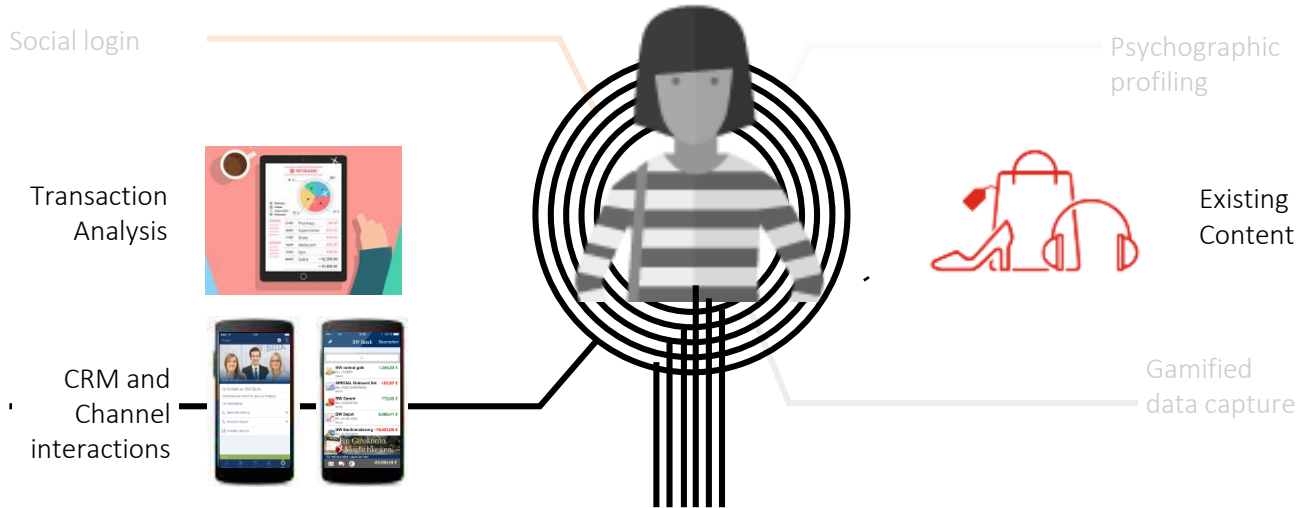


Me2B
Client
Engagement

hunkemöller

Huidige Client Engagement

Beschikbare profieldata geeft gelimiteerd beeld van het leven van de werkelijke consument

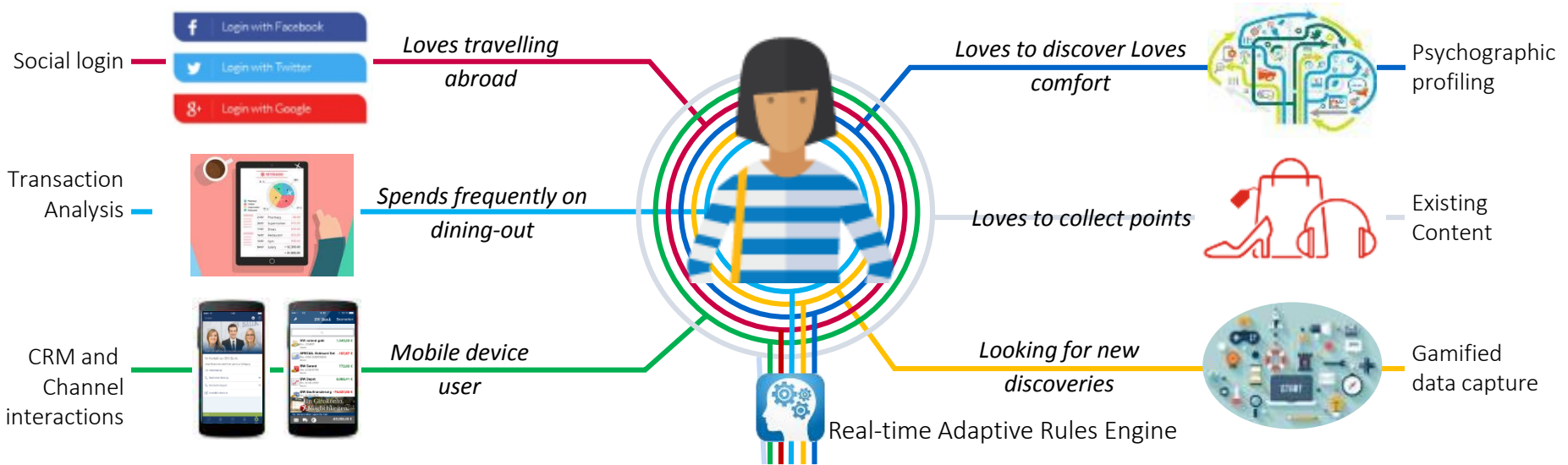


Loyalty Programme Experience & Presentation



Me2B Client Engagement

Biedt de mogelijkheid om een wederzijds vertrouwde, gerespecteerde, waardevolle relatie te bouwen



Omnichannel Content Selection and Delivery



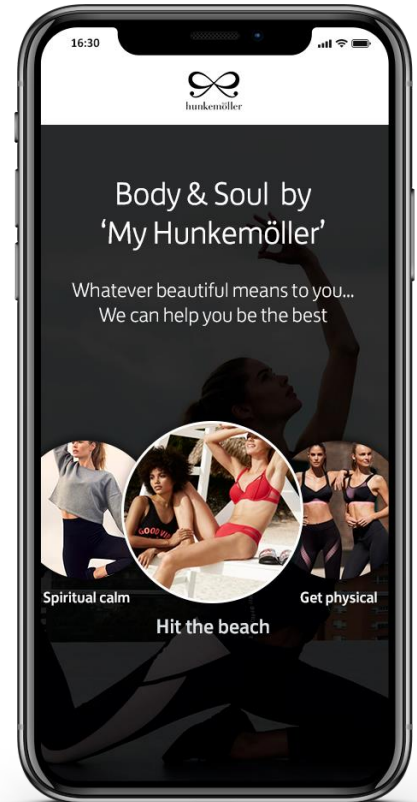
Me2B Personalisatie en Privacy

Geeft de consument een goede reden om hun eigen data te delen door diensten, gemak en waarde te leveren

Maakt de klantbeleving eenvoudig en relevant

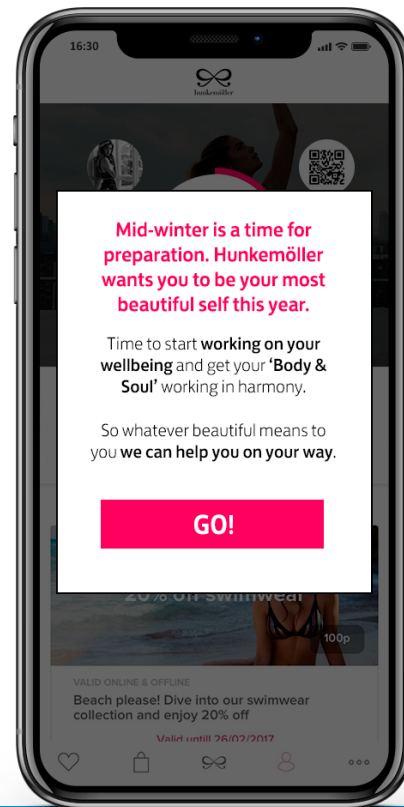
Bouwt vertrouwen door transparant te zijn over welke data voor welke doeleinden wordt gebruikt

Levert een persoonlijke klantbeleving die de consument zelf belangrijk vindt



Me2B - Call to Action

Hunkemöller nodigt de klant uit via de bestaande app

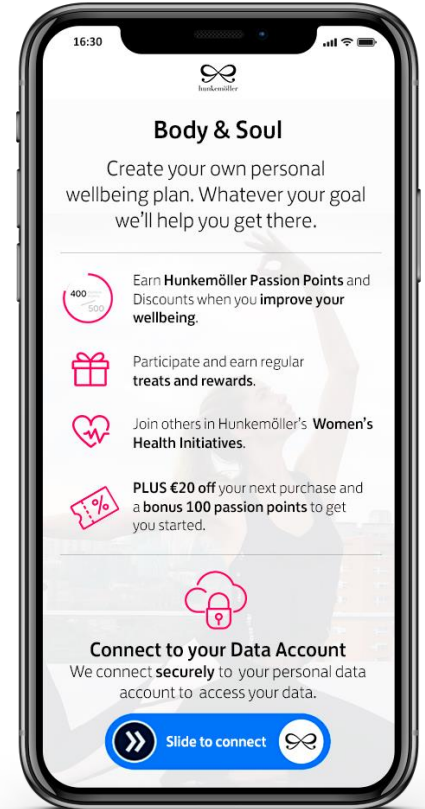


Me2B - Waarde uitwisseling

Een positieve omgeving waarin het interessant is om je data te delen wordt gecreëerd

Het voorstel wordt simpel en transparant getoond

Duidelijk gemaakt dat je privacy wordt gewaarborgd



Me2B – Kies wat je wilt delen

Je kiest zelf welke data je ter beschikking wilt stellen

Zo verrijk je de kwaliteit van je eigen gepersonaliseerde aanbod in lijn met je eigen gezette doelen

Je eigen Wellbeing programma – Just be you!

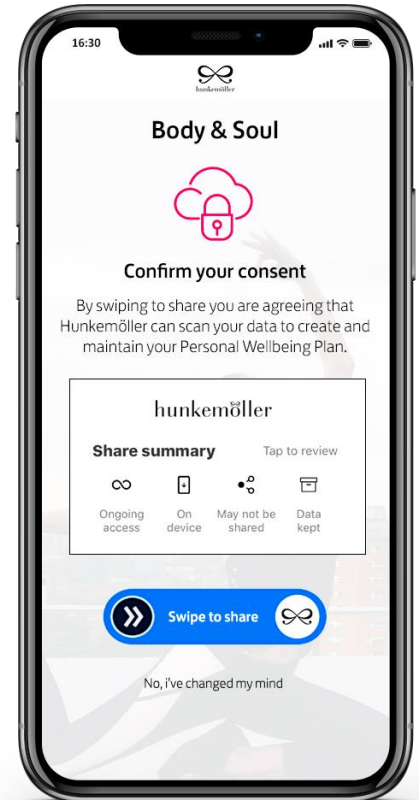


Me2B – Gebruik Private Sharing

Biedt een duidelijk overzicht van wat, waarvoor en hoe er gedeeld wordt

Houdt het eenvoudig – gebruik de wereldwijde consent standaard, zodat het ook conform de AVG-GDPR is

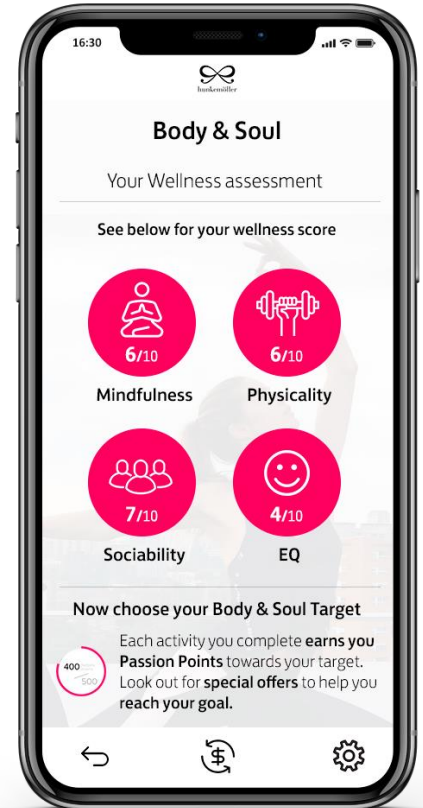
Private Sharing wordt uitgelegd, zodat de consument begrijpt hoe hun privacy wordt gewaarborgd



Me2B – Biedt inzichten en waarde

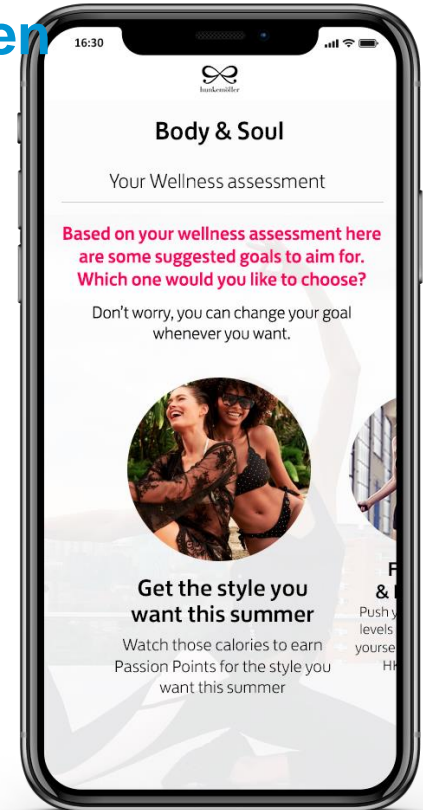
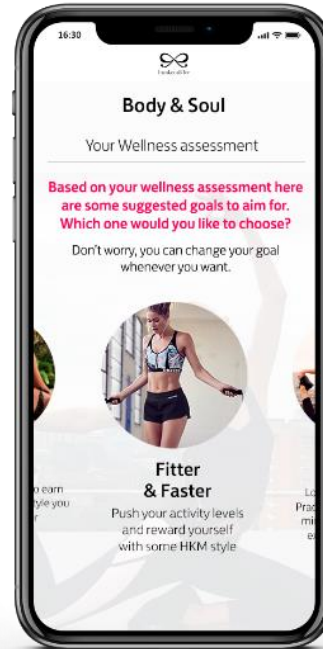
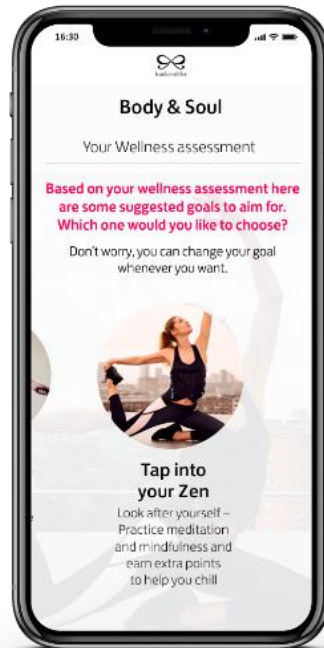
Door de data te koppelen worden gedetailleerde personas gecreëerd

Maakt het mogelijk om de meest passende diensten (en voordelen) te leveren



Me2B – Gezamenlijke customer journey

Met zelf gezette interesses, profiel en doelen

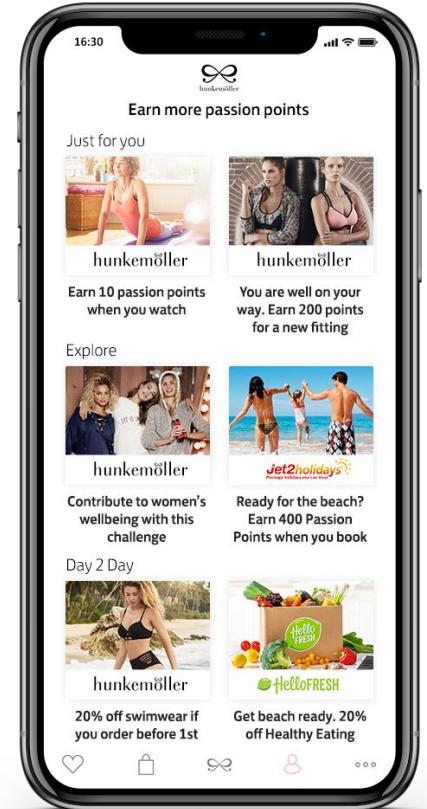


Me2B – Hyperpersonalisatie

Bijzonder hoge relevantie van aanbiedingen zodat consument meer en meer het gemak en de kwaliteit van het voorgeselecteerde verwacht

Interactie met consument wordt verhoogd, vertrouwen en relatie verbeterd

Zowel conversie als klantloyaliteit hebben baat

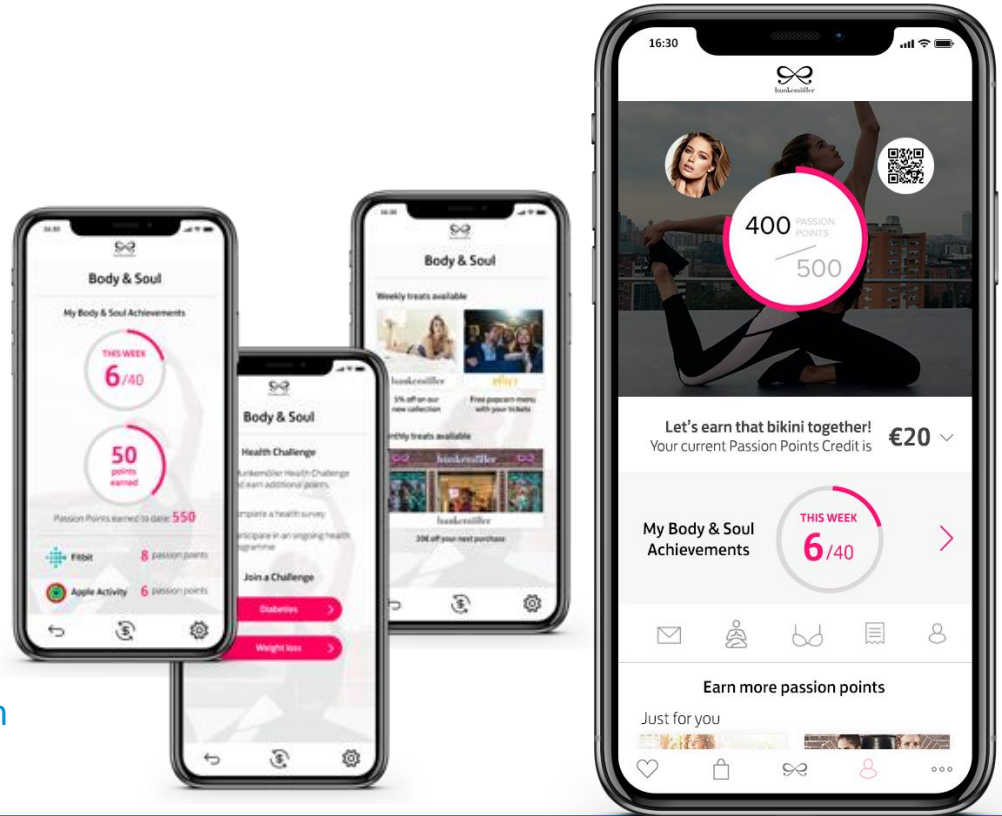


Me2B – Verhoogde client engagement

Verhoogde personalisatie binnen het loyaliteitsprogramma

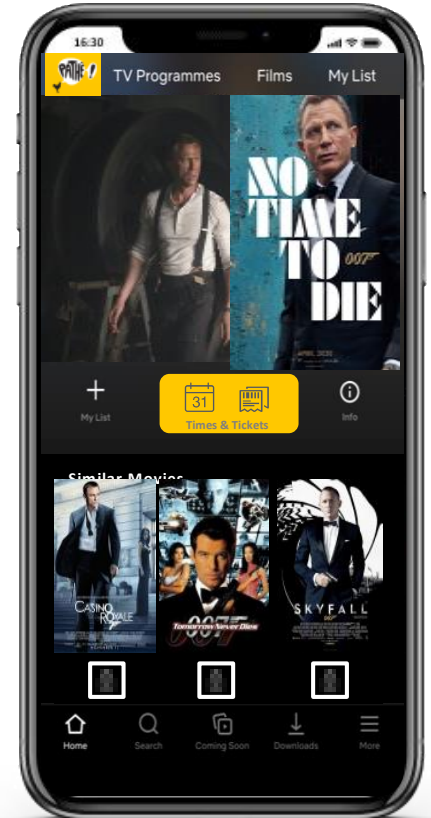
Dashboard, data en inzichten worden verrijkt door samenwerking van merk en consument

Consumenten kunnen op deze wijze veel meer uit loyaliteit halen dan enkel het vergaren van punten of kortingen



Pathé Theaters

M2B Coalition of Brands for Priceless Experiences

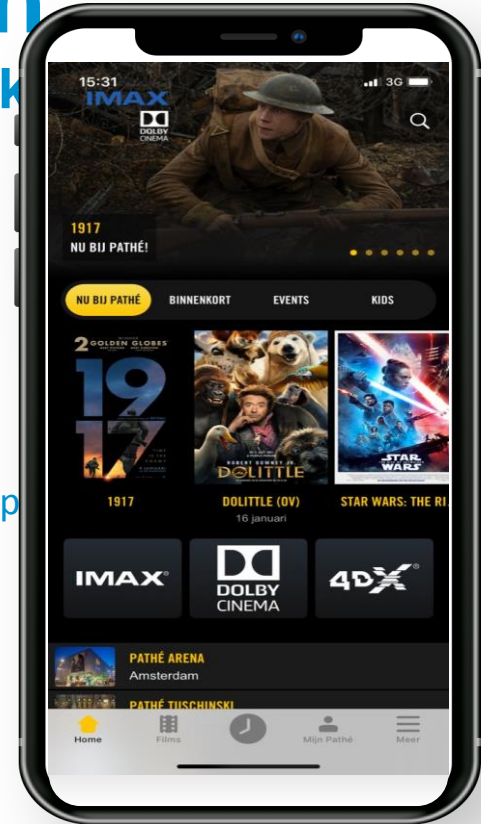


Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

1. Bezoeker geeft toestemming
2. Bezoeker deelt (toegang tot) eigen data
3. Pathé creëert gepersonaliseerde totaalbeleving in app
4. Deze wordt op het juiste moment aangeboden

Continue analyse gemachtigd met Private Sharing

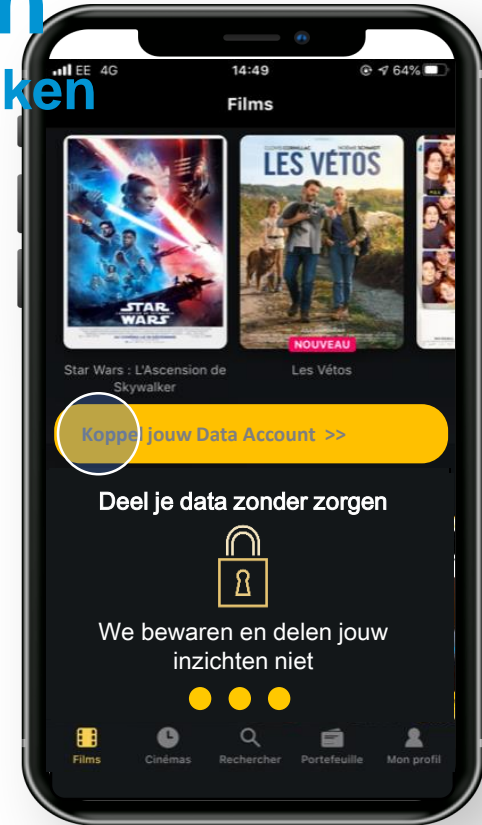


Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Slechts 2 simpele stappen die je als bezoeker hoeft te doen

1. Koppelen van jouw Data Account

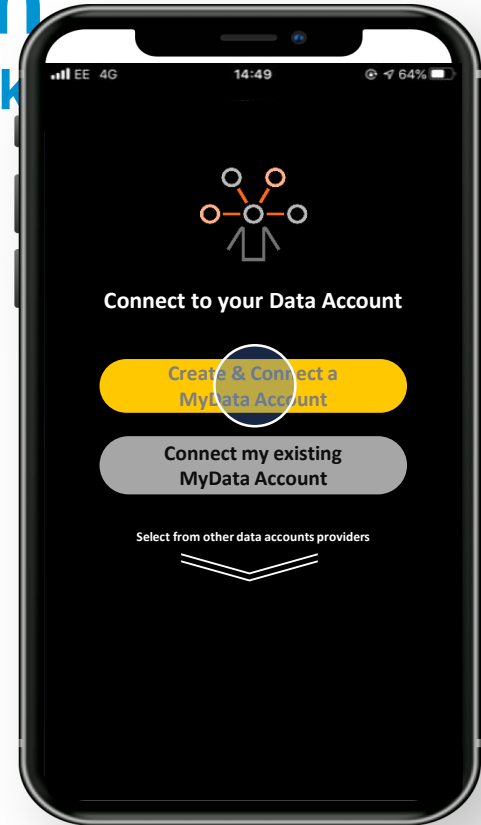


Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Slechts twee simpele stappen die je als bezoeker hoeft te doen

1. Koppelen van je data account



Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Slechts twee simpele stappen die je als bezoeker hoeft te doen

1. Koppelen van je data account

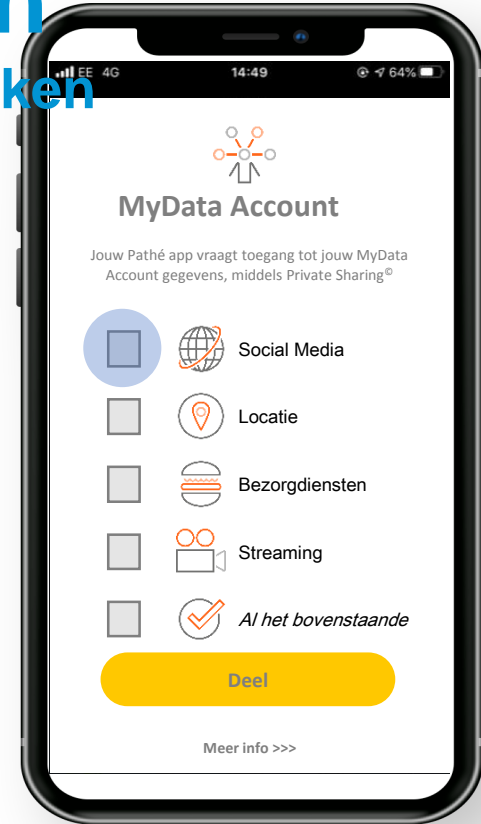


Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Slechts 2 simpele stappen die je als bezoeker hoeft te doen

1. Koppelen van jouw Data Account
2. Toestemming geven voor delen van jouw data...



Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Slechts 2 simpele stappen die je als bezoeker hoeft te doen

1. Koppelen van jouw Data Account
2. Toestemming geven voor delen van jouw data...



Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Inzichten over de wensen en behoeften worden verzameld

... De films die je leuk vindt
(bijvoorbeeld uit je media accounts, zoals Netflix)



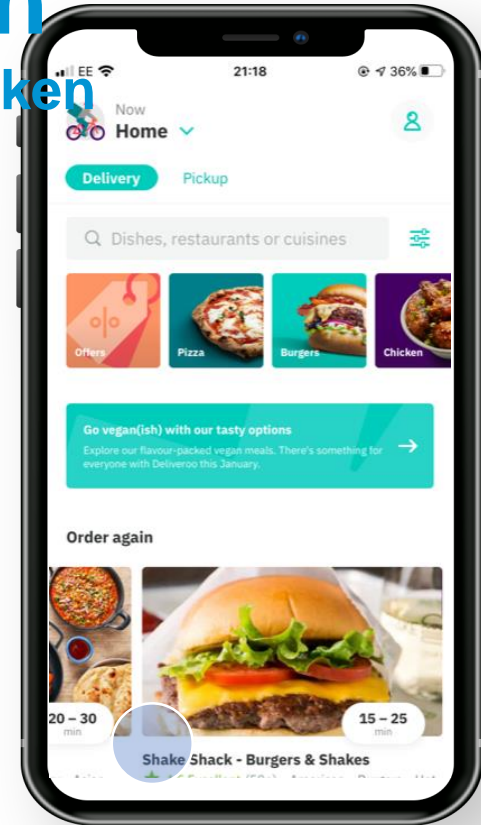
Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Inzichten over de wensen en behoeften worden verzameld

... De films die je leuk vindt

... Wat jouw favoriete eten is
(bijvoorbeeld van je bezorgsite accounts)



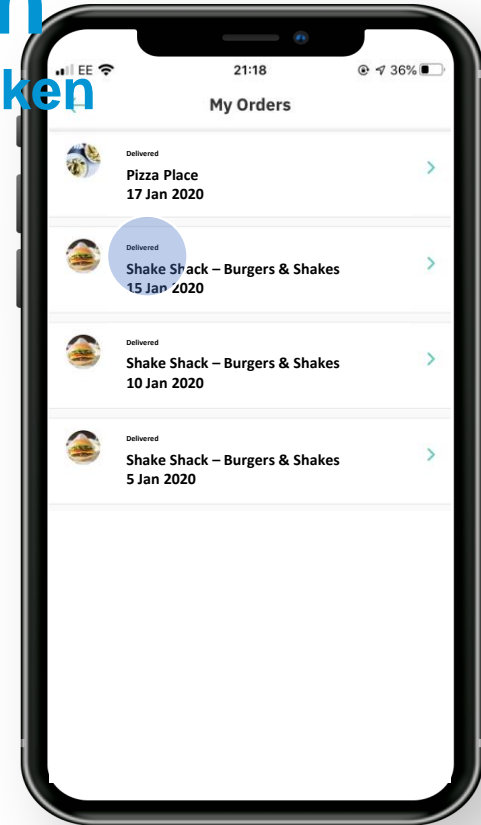
Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Inzichten over de wensen en behoeften worden verzameld

... De films die je leuk vindt

... Wat jouw favoriete eten is
(bijvoorbeeld van je bezorgsite accounts)



Me2B klantbelevingen

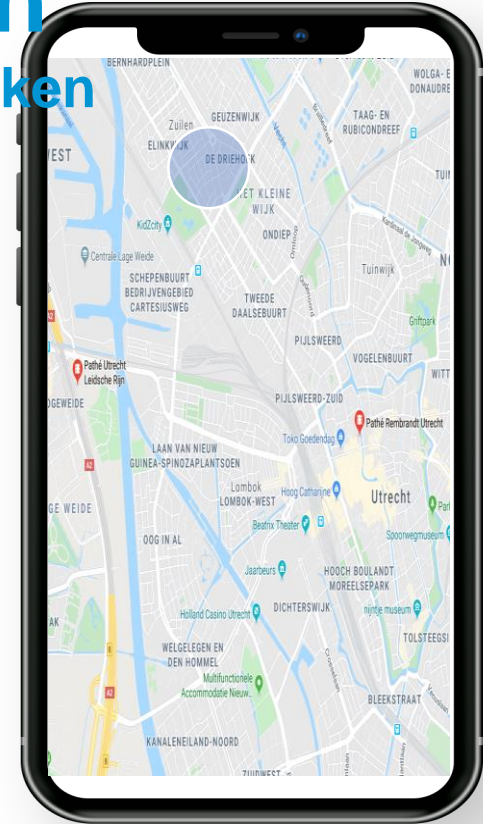
Personalisatie met coalities van merken

Inzichten over de wensen en behoeften
worden verzameld

... De films die je leuk vindt

... Wat jouw favoriete eten is

... Welke Pathé het dichtste bij is

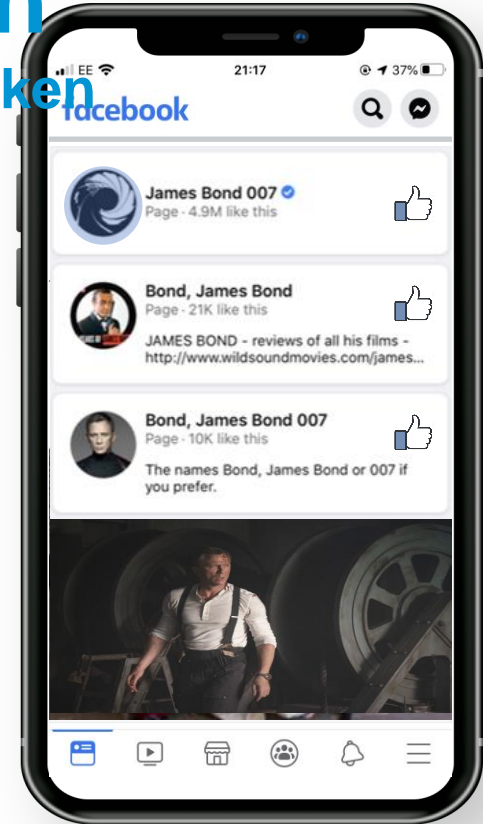


Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Inzichten over de wensen en behoeften
worden verzameld

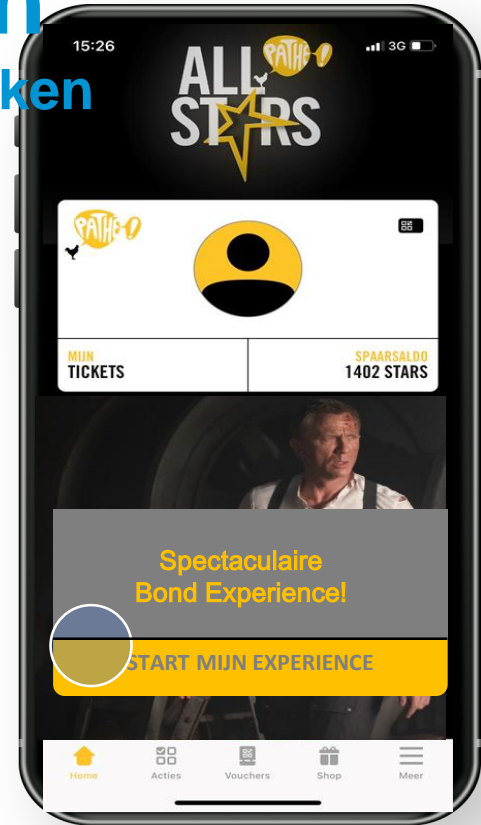
- ... De films die je leuk vindt
- ... Wat jouw favoriete eten is
- ... Welke Pathé het dichtste bij is
- ... Wat jouw film interesses zijn



Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

“an offer you can’t refuse”



Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

“I’m Bond....., James Bond”



Me2B klantbelevingen

Personalisatie met coalities van merken

Wat kan Me2B je opleveren?

- Mogelijkheid om je klant een hele positieve en verwachting overtreffende ervaring te bieden (delight)
- Eenvoudig en gestroomlijnd de benodigde datakoppelingen en analyses te integreren in je eigen processen
- Verhoogde kans op conversie (up- en cross-sell)
- Meer waarde kunnen leveren aan jouw bezoeker/consument

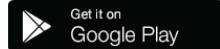
Me2B is reeds beschikbaar

Download je eigen
Personal Data Account

Mobile



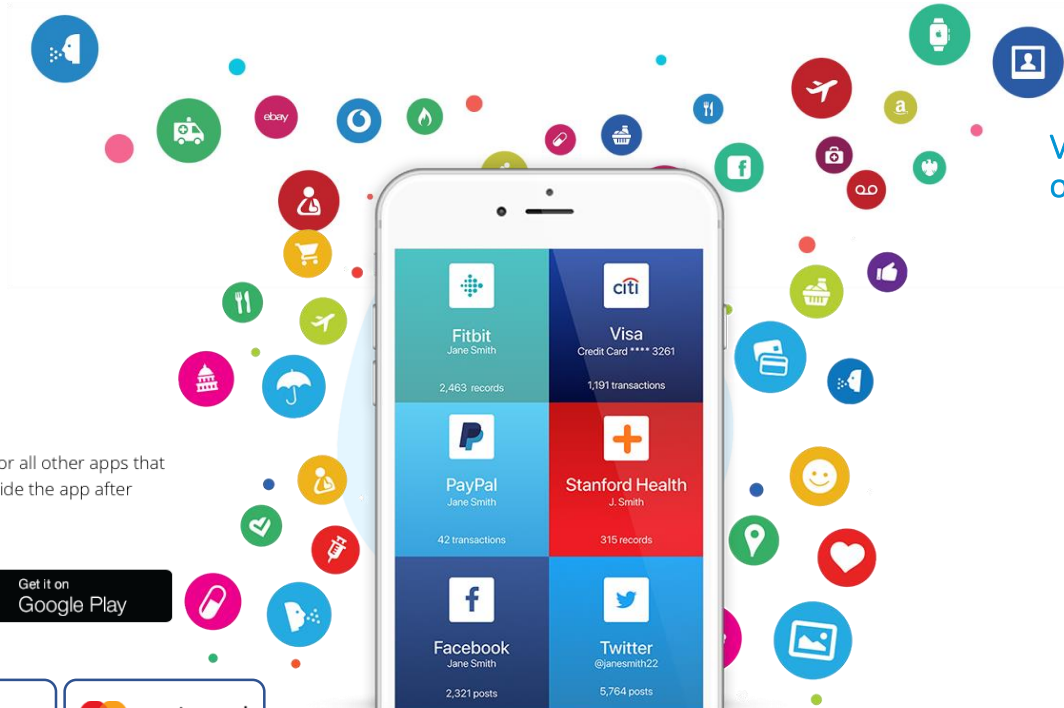
The mobile Private Sharing app is required for all other apps that access your data. Sign up for digi.me inside the app after downloading.



cxLoyalty

digi.me

mastercard



Voeg dan eigen bronnen toe
of scan QR voor demo data

Demo Library
Password:
"demo"



iOS:

Tap the QR code above or open the camera and point at the QR code

Android:

Open digi.me app and tap 'Got a library?' Then tap 'Scan a QR code'

Creëer voor eigen merk je eigen Me2B use case!

Neem contact op!

Ontvang toegang tot een ontwikkelomgeving
(Me2B Sandbox)

Tooling, zodat je binnen 24 uur je eigen app
ontwikkeld kunt hebben



Rupert Melsom

VP Business Development
Digi.me | rupert@digime

