

RAPORT OPERACYJNY

Podsumowanie miesiąca stycznia w spółce DBMS

Styczeń 2017

SŁOWEM WSTĘPU...



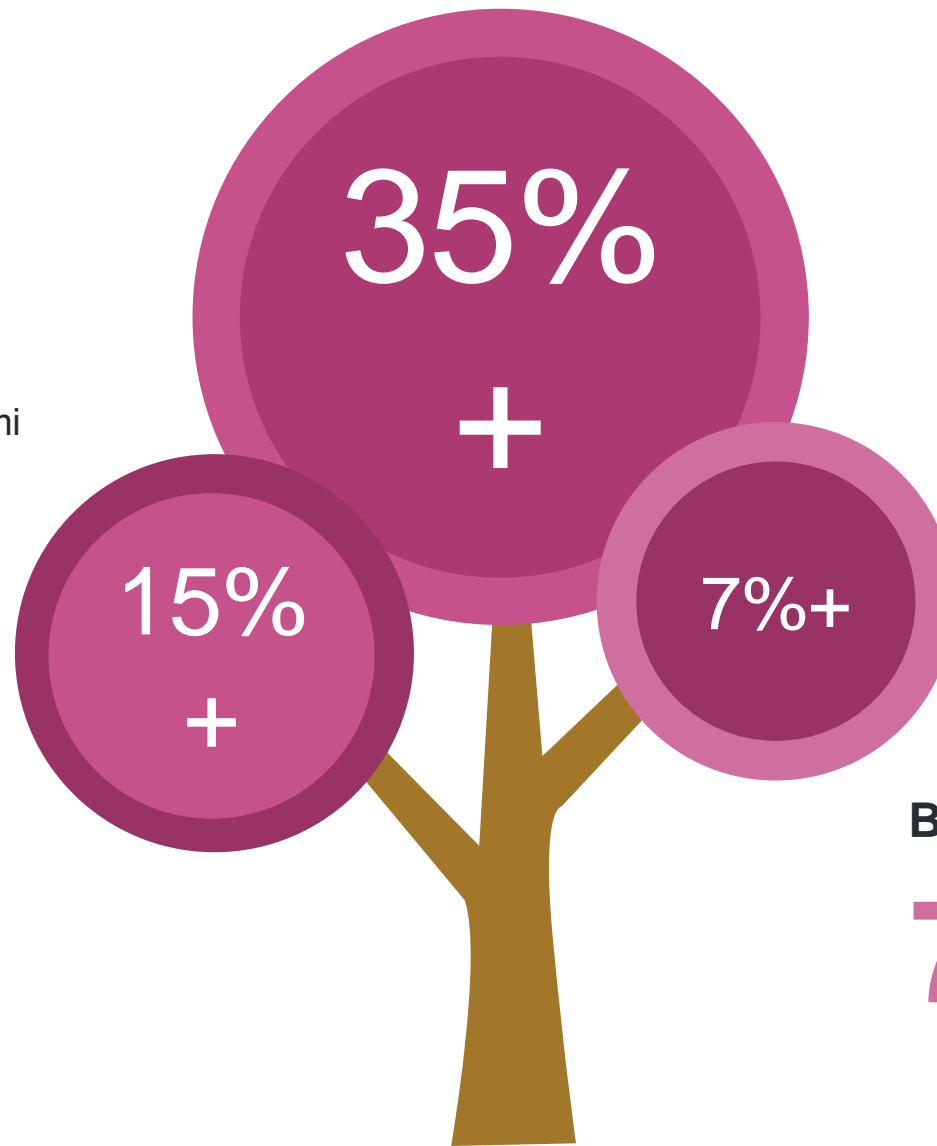
Cześć, nazywam się Tomek Dziobiak i jestem CEO DBMS. Z dumą przedstawiam pierwsze tegoroczne podsumowanie działań DBMS Sp. z o.o. Mam nadzieję, Drogi Czytelniku, że poznasz bliżej zakresu działalności Spółki, jak również nasze osiągnięcia oraz wyzwania, z którymi się zmierzamy. Dane zebrane w materiale, na co dzień są omawiane przez zespół i są danymi, którymi możemy się podzielić ze światem. Podsumowując: styczeń 2017 spełnił pokładane przeze mnie nadzieje. Wprowadzone z początkiem roku zmiany w organizacji DBMS oraz przeprowadzka do nowego biura znalazła potwierdzenie w wynikach.

3 GAŁĘZIE WZROTSTU DBMS

Styczeń 2017 przyniósł dalszy wzrost dynamiki sprzedaży i przychodów w obszarze projektów efektywnościowych oraz baz danych w stosunku do grudnia 2016.

Sprzedaż baz danych

15% Wzrost sprzedaży baz danych w związku z projektami realizowanymi z branżą call center (BPO) oraz lead generation.



Kampanie efektywnościowe

35% Dynamika wzrostu przychodów w stosunku do grudnia 2016.

Realizowane kampanie efektywnościowe oparte o kanały e-mail, SMS oraz WIFI umożliwiły zrealizowanie w **85%** zakontraktowanych kampanii zgodnie z założeniami

Budowa Aplikacji internetowych

7% Zamknięto projekty IT dla 2 agencji marketingowych na stworzenie konkursowych LP.

STRUKTURA ZESPOŁU



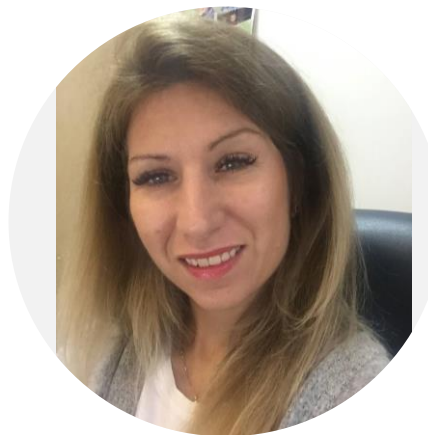
Natalia Adamczyk

PR&Content Manager



Marta Tupaczewska

HR&Administrative
Manager



Urszula Gradowska

General Manager



Małgorzata Kamińska

Online Marketing Performance
Manager



Rafał Nowak

Delivery Manager

KLUCZOWE WSKAŹNIKI OPERACYJNE

Zmiany w zespole przyniosły wzrost sprzedaży nowych projektów oraz znacznie podniesiono skuteczność realizowanych kampanii.

BAZA ADRESÓW E-MAIL I TELEFON

Zanotowaliśmy wzrost bazy o
15% ze średnią gwarancją
aktualności 92%!

9 mln

WYSYŁKI E-MAIL I SMS

Znacznie zwiększyła się wobec
realizowanych kampanii
efektywnościowych.

29 mln

KONWERSJA

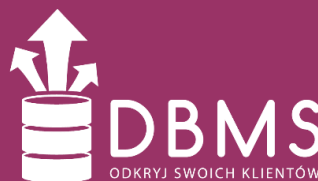
W sumie prowadzone dla Klientów
kampanie lead generation oraz
order generation zanotowały ponad
przecięty wzrost konwersji.

150%

MEDIANA CTR W KAMPANIACH E-MAIL

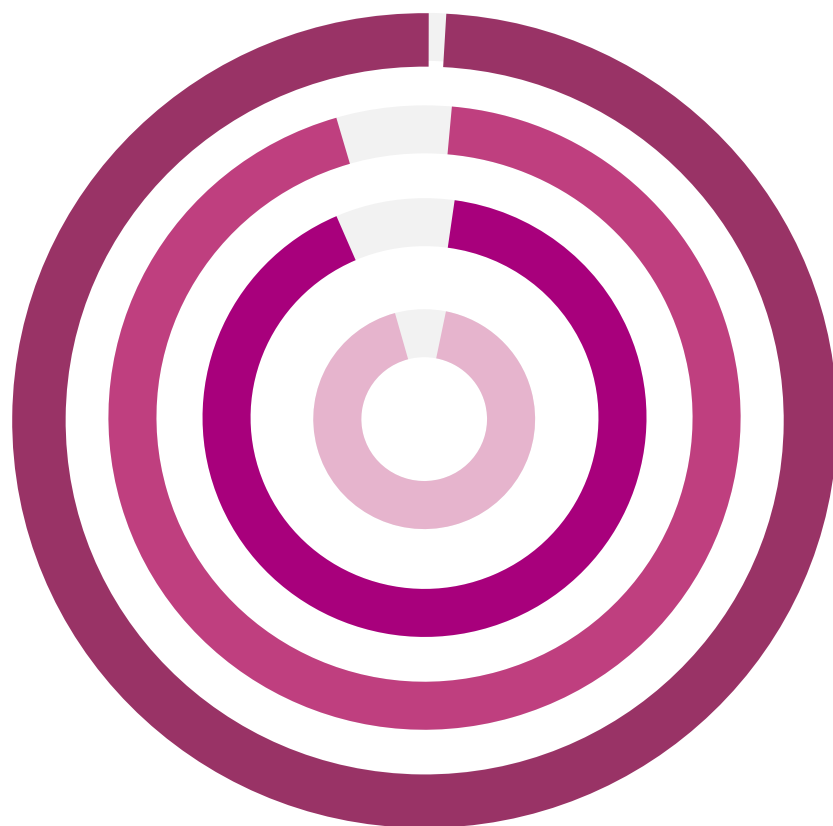
Dzięki optymalizacji kampanii
podniesiono wskaźnik
zaangażowania klientów

15%



KLIENCI O DBMS

W styczniu zostało przeprowadzone badanie satysfakcji naszych klientów. Bardzo się cieszymy z uzyskanych wyników i obiecujemy pracować nad jeszcze lepszymi!



99%

ZAUFANIE DO DBMS

99% naszych klientów poleciłoby DBMS innej firmie/osobie.

95%

OPIEKUN

95% naszych klientów jest zadowolonych z kompetencji swojego opiekuna oraz profesjonalnego podejścia do projektów.

92%

JAKOŚĆ BAZY

92% klientów ocenia pozytywnie jakość naszych baz.

97%

OBSŁUGA KLIENTA

97% naszych klientów jest zadowolonych z obsługi. Pracujemy nad tym, aby w kolejnych miesiącach było to 100%!

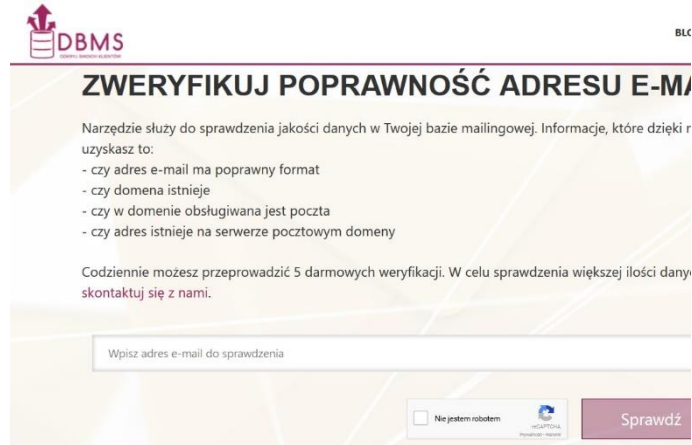
KLUCZOWE PROJEKTY STYCZNIA

Realizowane projekty koncentrowały się na podniesieniu przychodów z kampanii efektywnościowej i budowaniu dodatkowej wartości dla klientów DBMS.



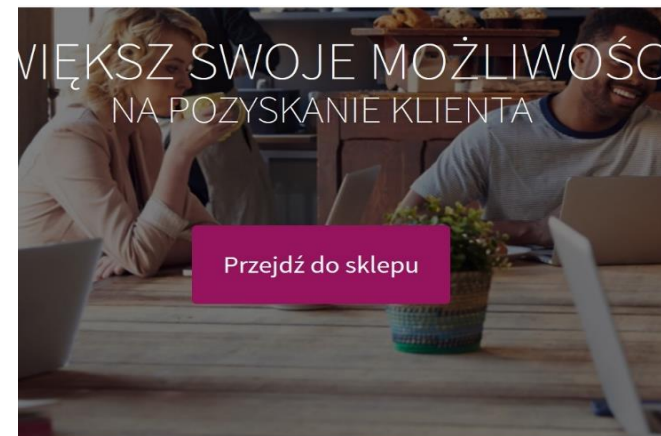
Optymalizacja komunikacji

Wspólnie z Kredyt Inkaso S.A. wdrożono projekt mający na celu zwiększenie wskaźnika kontaktowalności z dłużnikiem. Dzięki wdrożonym mechanizmom wzbogacenia danych i kampanii sms doprowadzono do ok 1000 nowych kontaktów z firmą w ciągu 4 dni roboczych.



Sprawdź bazę

To projekt dzięki, któremu firmy mogą w prosty sposób za darmo sprawdzać poprawność adresu e-mail. Usługa działa ze wszystkimi serwisami pocztowymi na świecie. Każdy użytkownik może sprawdzić 5 adresów e-mail za darmo w przypadku większej weryfikacji potrzebny jest kontakt z DBMS.



SAAS edbms.pl

Zakończono prace rozwojowe systemu ecare DBMS, który będzie umożliwiał zakup profilowanych baz danych potencjalnych klientów. System będzie umożliwiał identyfikację potencjalnych klientów oraz weryfikację jakości bazy klienta poprzez integrację z CRM czy systemem do e-mail marketingu.

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ!

Chcesz wiedzieć więcej o nas? Śledź nasze profile:

