

2016 De Nationale Notaris: Internet Prospect Conversiestrategie

De Nationale Notaris is een keten van notarissen, die voor haar acquisitie één gezamenlijke website heeft. Een van de belangrijkste vragen bij acquisitie is, op welke manier(en) een prospect kan worden omgezet in een klant (de 'conversie').

Om dat te toetsen werd een webvragenlijst voor prospects ontwikkeld, waarbij de vraag van Nationale Notaris was of die vragenlijst wel betrouwbaar is. De vragenlijst kreeg voor de prospect de titel 'het vastleggen van de wensen van samenlevingspartners'.

Onderdelen ('Objectives') daarvan waren:

- 'life events' (mogelijke toekomstige gebeurtenissen die van invloed kunnen zijn op samenlevende partners); deze omvatte 5 'Drivers',
- de invloed van het met anderen kunnen praten over de toekomst (met 9 Drivers),
- de financiële aspecten van de samenleving (met 6 Drivers).

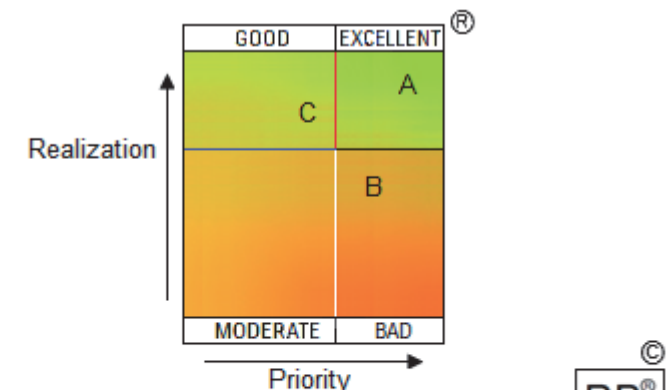
De ontwikkelde 'scan' (zie hier rechts) bleek in de testfase valide/betrouwbaar en werd in praktijk via de website ingezet.

Zo'n scan via een webportal kan in beginsel leiden tot een hogere conversie. Maar dat geldt niet voor alle soorten producten/diensten. Voor een webportal (wat een 'snel' medium is) kan een vragenlijst ook remmend werken.

Als een web-vragenlijst een relatief groot aantal items heeft en/of de kern van de product-klant-relatie niet geschikt is voor een web-vragenlijst, is de kans groot dat het resultaat een lagere conversie is.

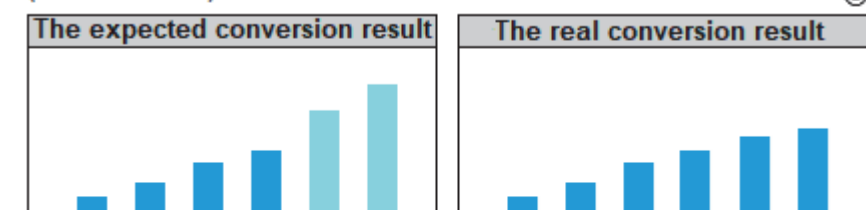
Als het resultaat van het testproject negatief zou zijn, was in ieder geval het positieve effect dat er vervolgens doelgericht gezocht kon gaan worden naar alternatieven om de conversie te verhogen. En dat was bij dit project het geval.

(in de RP-Matrix® en-Tabel hier rechts, zijn fake-data gebruikt).



Cohabitation Objectives			RP [®] INDEX
B	The (possible) life events of our cohabitation		55
C	The influence of talking to others on our future		72
A	The financial aspects of our cohabitation		90
Average			72

(indicative trend)



- ▲ The start of using a web scan
- The real conversion with using the scan
- The expected conversion with using the scan

Deze informatie is onderdeel van het boek 'Betrouwbaar Strategisch Beslissen'. Aan die informatie zijn Autorsrechten en Kennisrechten verbonden. Zie de Algemene Voorwaarden op de website.