

Presentatie – Pim de Witte & Iggy Harmsen

Kids & Jongeren 2014

Pim de Witte, CEO (@PimDeWitte)

Iggy Harmsen, Office Manager (i.harmsen@soulsplit.com)



Social = Key

▶ 3 Belangrijke Vragen

1. Hoe werf ik een klant?
2. Hoe zorg ik dat een klant blijft?
3. Wat doe ik als een klant weg gaat?

▶ Sociaal, Hoe?!

1. Inrichting Platform
2. Meet de belangrijke sociale data
3. Plan voor als de klant vertrekt

Werken met jongeren

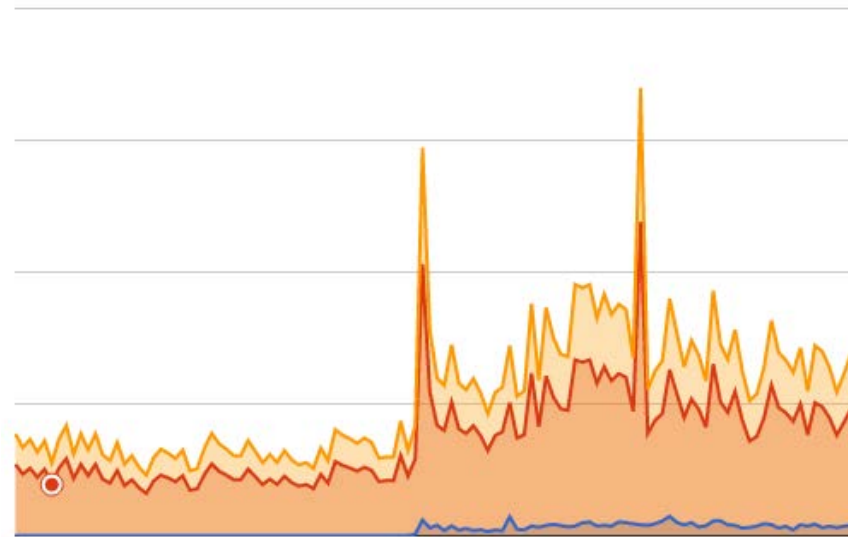
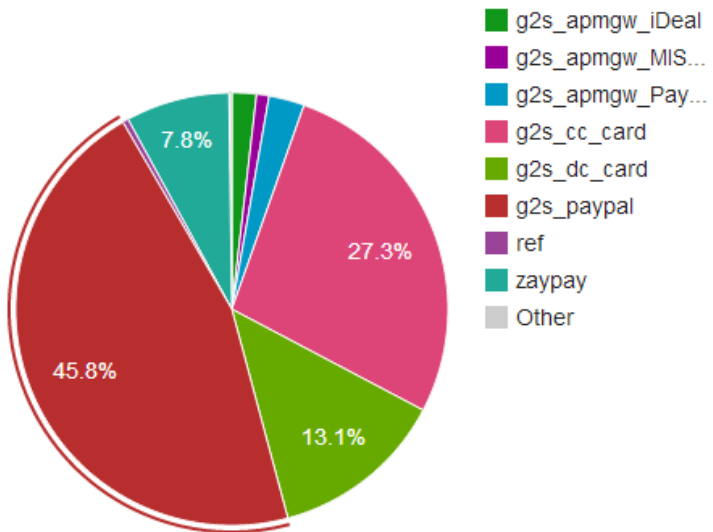
- ▶ Aanpassingsvermogen
- ▶ Creativiteit
- ▶ Begrip in het communiceren met spelers



Data-Driven decision making

► De user-experience tijdens het betalen

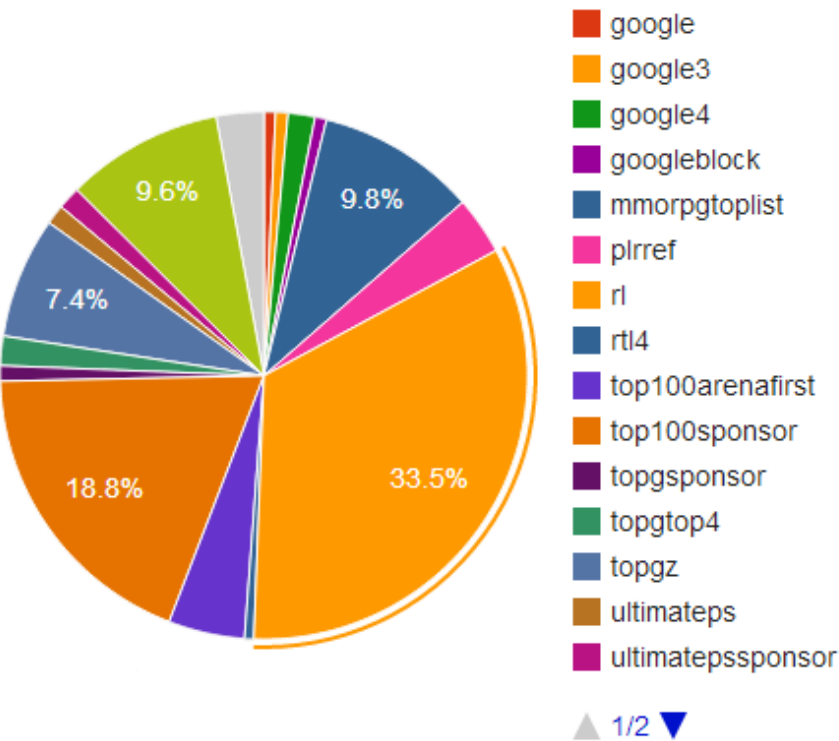
2014-06-01 00:00:00 - 2014-06-26 00:00:00



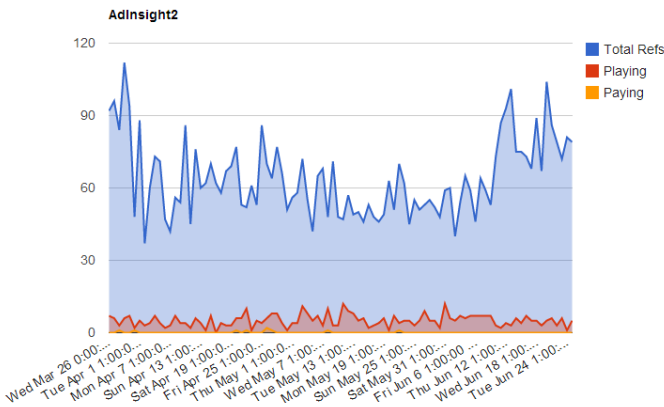
Data-Driven decision making

► Online adverteren

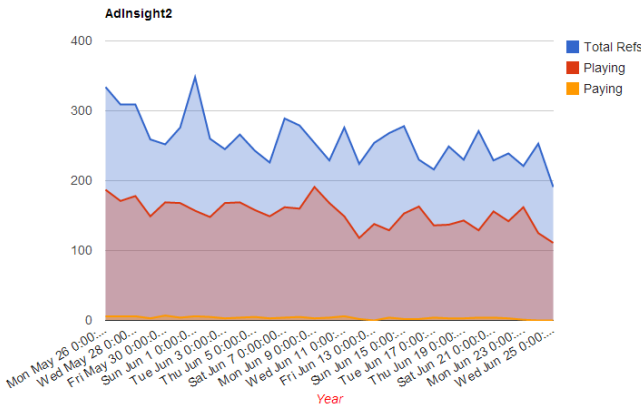
2014-06-01 00:00:00 - 2014-06-26 00:00:00



CP%=5.2765093860984%
Play>Pay%=2.8846153846154%
Click>Pay%=0.15220700152207%

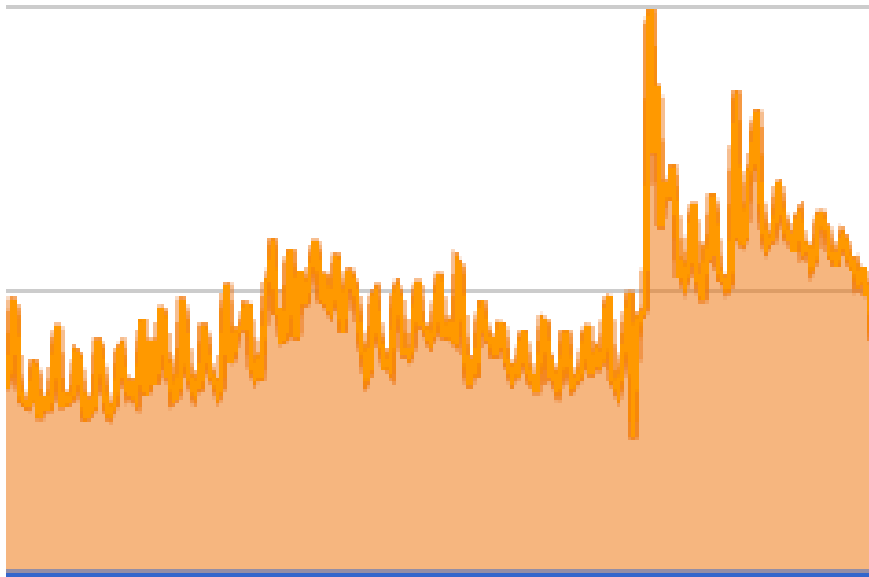


CP%=42.437866866492%
Play>Pay%=3.2960565038258%
Click>Pay%=1.3987760709379%



Data-Driven decision making

- ▶ Registratie ervaring (Van 4 pagina's naar 1 pagina)



Data-Driven decision making

- ▶ Data verzamelen geeft ons
 1. Overzicht over een grote hoeveelheid data
 2. Rust in het ondernemen
 3. De mogelijkheid om efficiënter werken

Vragen?

Bedankt en tot ziens!

