

Consumer Analytics

Aus vorhandenen Informationen neues Wissen für erfolgreiches Marketing generieren

Effizientes Kundenmanagement setzt die genaue Kenntnis Ihrer Zielgruppe voraus. Nur wer die Bedürfnisse seiner Kunden kennt, sich ihrer Einstellungen bewusst ist und ihr Verhalten deuten kann, bietet erfolgreich Produkte an.

In jedem Stadium Ihrer Kundenbeziehung helfen wir Ihnen mit Analyseleistungen und Informationen aus der Consumer MarketBase. Diese einmalige Datenbank ist die Basis für die notwendigen Analysen um Ihre Kunden besser kennenzulernen.

Die Consumer MarketBase ist eine Kombination aus den vielfältigen Marketing-Informationen der weltweit agierenden Otto Group, aus Konsum- und Lifestyledaten sowie einer der umfangreichsten Einzelhausbewertungen in Deutschland. Über 30 Millionen Konsumenten-

Adressen und mehr als 300 Zusatzmerkmale je Datensatz helfen Ihnen, Ihre Kundenbeziehungen und Ihre Marketingaktionen zu optimieren.

Consumer MarketBase als Referenzdatenbank

Im Rahmen einer Analyse werden Ihre Kundenadressen mit sämtlichen Merkmalen der Consumer MarketBase als Referenzdatenbank angereichert. Mittels mathematisch-statistischer Methoden

Versandhandels- und Strukturdaten aus der Otto Group

Einzelhausbewertung

Lifestyle- und Konsuminformationen

Consumer MarketBase

können so Kundengruppen, wie z. B. Bestandskunden, Interessenten und/oder Inaktive trennscharf beschrieben werden.

Zielgenaue Ansprache durch Bildung von Kundensegmenten

Die Datenvielfalt der Consumer MarketBase ermöglicht die exakte, spezifische Analyse und Beschreibung von Kundensegmenten. Dabei sind die Informationen, wer was wann kauft, ein wertvoller Indikator für Interessenschwerpunkte und Kaufaktivität. Segmentieren bedeutet, dass aus einem heterogenen Kundenbestand homogene Gruppen gebildet werden, die Personen mit sehr ähnlichen oder gleichen Profilen umfassen. Diese statistischen Zwillinge wiederum weisen eine ähnliche Bedürfnisstruktur auf. Sie wünschen sich häufig die gleichen Produkte, Service- und Dienstleistungen.

Antworten durch Data-Mining

Darüber hinaus können wir Ihnen mithilfe von Data-Mining viele weitere Fragen zu Ihrem Kundenstamm beantworten. Im Rahmen einer ABC-Analyse ermitteln wir beispielsweise, wer Ihre profitabelsten Kunden sind. Auch ob Kunden planen zu kündigen, kann häufig anhand von analysierten Verhaltensmustern erkannt werden. Welche Konsumenten Sie daran hindern sollten zu gehen oder welche Kundenbeziehungen Sie ausbauen sollten, lässt sich ebenfalls beantworten. Wir ermitteln Ihre bisher ungenutzten Cross- und Up-Selling Potenziale und nennen Ihnen die Interessenten, die Sie in aktive Käufer umwandeln können. Haben sich Kunden bereits verabschiedet, helfen wir Ihnen, diese Inaktiven wieder zu reaktivieren – Ihre Profitabilität im Fokus.

Mehr Analyse-Möglichkeiten

Unser erfahrenes Analyse-Team hilft Ihnen auch bei Herausforderungen, die weniger offensichtlich sind. Beispielsweise ordnen wir Kunden Ihren entsprechenden Filialen zu oder ermitteln Ihr Marktpotenzial durch Umkreis-Selektion um einen jeweiligen Standort. Wenn Sie auf der Suche nach einem Kooperationspartner sind, helfen wir Ihnen ebenfalls gern bei dieser Entscheidung. Wir zeigen Ihnen, ob ein anderes Unternehmen oder dessen Marken zu Ihnen passen.

Besitzt man selbst mehrere Marken, kennt man häufig deren Trennschärfe nicht genau. Auch hierfür haben wir Lösungen. Wir analysieren die unterschiedlichen Zielgruppen der Marken und machen Ihnen deren Überschneidungen sichtbar.



Statistische Zwillinge zu Neukunden umwandeln

Neben der Bearbeitung und der Ausschöpfung des eigenen Kundenbestandes stellt sich die Frage nach dem Potenzial an Neukunden. Ihre Bestandskunden von heute liefern die wertvollen Profil- und Strukturinformationen, um geeignete Zielgruppen-Potenziale zu identifizieren, die Sie in Kunden von morgen umwandeln können. Mithilfe der analytischen Prognoseverfahren finden wir die statistischen Zwillinge Ihrer guten Stammkunden auf der Consumer MarketBase. Diese noch ungenutzten Potenziale eignen sich hervorragend für Aktionen zur Gewinnung von Neukunden.

Wissen für das operative und strategische Marketing

Unsere Zielsetzung ist es, Sie mit neuem Wissen über Ihre Kunden zu versorgen. Dies können Sie zur Optimierung Ihrer Zielgruppenansprache und Marketing-Maßnahmen nutzen.

Lernen Sie Ihre Kunden besser kennen und nutzen Sie diese Stärke.

Ihre Vorteile:

- Kundenpotenziale optimal ausschöpfen
- Neukunden effizient gewinnen
- Responseraten erhöhen
- Streuverluste minimieren
- Vertriebsgebiete besser planen
- Ertrag steigern

Optimieren Sie Ihren Kundendialog

Dank unseres analytischen Know-hows, der Passgenauigkeit der Zielgruppen und Aktualität der Consumer MarketBase sprechen Sie sowohl bestehende Kunden als auch potenzielle Neukunden optimal an.

Profitieren Sie von einer einzigartigen Datenbank, die Ihnen neue Erkenntnisse und Daten in großen Mengen und überragender Qualität bietet. Bauen Sie gemeinsam mit uns Ihren Erfolg aus.

Schober Direct Media

GmbH + Co. KG
Sophienstraße 40
70178 Stuttgart

T +49 711 94 52 97 10
F +49 711 94 52 97 99
info@schober-direct-media.de
www.schober-direct-media.de