

Indima Scoring Multichannel-Handel

Machen Sie Ihre Kunden zu Multichannel-Kunden und steigern somit Ihren Absatz!

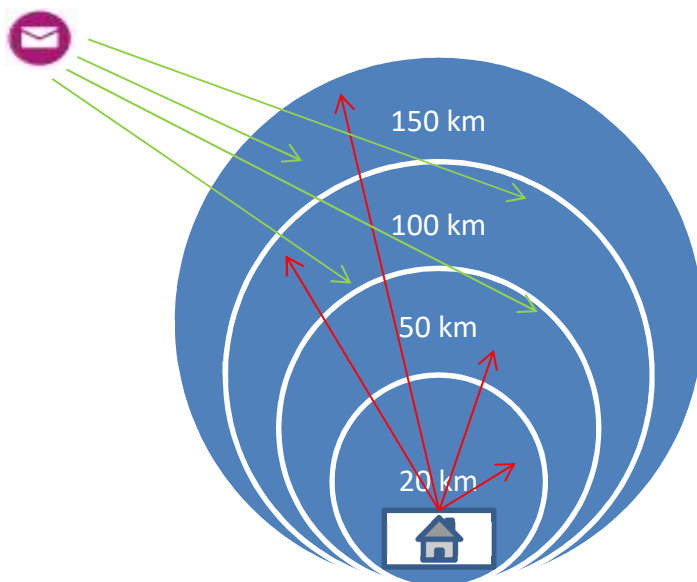
Laut einer Studie von IDC Retail Insights geben Kunden rund 20 Prozent mehr Geld aus, sofern sie für Ihren Einkauf verschiedene Kanäle nutzen können.

Sie haben Kunden, die ausschließlich in Ihrer Filiale **oder** in Ihrem Onlineshop bestellen? Kein Problem - Indima direct optimiert für Sie Ihre Kundendaten zur bestmöglichen Nutzung Ihrer unterschiedlichen Vertriebswege.

Gute Versandhandelskunden mittlerer Altersklasse, die in der Nähe einer Filiale wohnen, lassen sich bspw. durch eine gezielte Mailingansprache zu zusätzlichen Einkäufen in der naheliegenden Filiale gewinnen. Im Umkehrschluss lassen sich mit Kunden des stationären Handels erfolgreich weitere Umsätze im Versandhandel erzielen, wenn Sie einen weiten Weg zur Filiale haben.

Wir analysieren für Sie die Struktur beider Kundengruppen und erstellen anhand von Merkmalen wie bspw. Kundenstammdaten, Kaufdatum, Alter und angereicherten Daten wie „Fahrzeit zur Filiale“, ein Profil zur idealen Selektion für das Cross-Selling Ihrer Kunden auf dem jeweils anderen Vertriebskanal.

Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung mit Scoringprojekten im Versandhandel und lassen Sie Ihre Kunden mit Indima direct zu Multichannel-Kunden werden!



Interessiert? – Gerne erhalten Sie weitere Informationen bei
Herrn Martin Berger unter +49 7231 / 3963-41 oder M.Berger@indima.de