

## Indima Scoring Eigenbestand

Sie wollen das Wissen, das in Ihren Kundendaten schlummert, maximal ausschöpfen?  
Sie wollen Ihre Entscheidungen und die strategische Steuerung Ihrer Werbekampagnen auf eine solide Datenbasis stellen?

Dann erhalten Sie mit den Indima Scoring-Verfahren genau das richtige Werkzeug an die Hand.

Scoring-Modelle sind mathematische Verfahren, die eine Vielzahl von Daten und Informationen verarbeiten und zu einzelnen Score-Werten verdichten können. Da die Handhabung von Score-Werten sehr pragmatisch und wenig zeitaufwendig ist, setzen sich Score-Modelle bei der Selektion von Zielgruppen für unterschiedliche Werbekampagnen immer stärker durch.

Die Verwendung von Scoring-Modellen führt zu **besseren Ergebnissen**, da Entscheidungen auf realem Wissen über und realem Verhalten von Kunden beruhen. Dieses Wissen ist in Ihren eigenen Kundendaten bereits vorhanden oder steht in externen Datenbanken zur Verfügung – vielfach wird es jedoch nur wenig und oberflächlich genutzt.

Im Bereich der **Eigen-Scorings** werden Ihre eigenen Stamm- und Transaktionsdaten dazu verwendet, um die besten Kundenadressen für Ihre eigenen Kampagnen auszuwählen. – Egal, ob es um **Top-Scorings** für die Auswahl der besten Kunden geht, Umsatzsteigerungen über **Up- und Cross-Sell- oder Multi-Channel-Scorings** realisiert werden sollen oder ein **Reaktivierungs-Scoring** Ihnen das aussichtsreichste Potential Ihrer Altkunden aufzeigt. – Stets nutzen Sie das Maximum an zur Verfügung stehenden Informationen.

Zunächst wird eine **Bestandsanalyse** durchgeführt, bei der statistisch relevante Informationen herausgearbeitet werden. Wir empfehlen jedoch darüber hinaus die Kombination mit einer **Mail-Response-Analyse**, bei der aktuelle Mailings ebenfalls auf die relevanten Informationen hin empirisch getestet und validiert werden.

### Wie sehen Ihre besten Selektionskriterien aus?



Letzte  
Bestellung



Kauf-  
Historie



Zahlverhalten



Produkt-/Marken-  
Affinität



Bestell-  
kanal



Kontakt- und  
Stammdaten

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