

Indima B2C Bestandsanalyse

Sie wollen Ihre Kunden besser kennen lernen?

Sie wollen wissen, welche Nutzen und Optimierungsmöglichkeiten Sie haben?

Antworten auf obige Fragen bekommen Sie durch eine **Bestandsanalyse Ihrer Kundendatenbank**. Sie erhalten interessante Erkenntnisse über Ihr **Kundenprofil**, erfahren wie Ihre Top-Kunden und Neukunden aussehen, oder was die Interessenten von Ihren aktiven Kunden unterscheidet.

Die **Bestandsanalyse** Ihrer Kundendaten umfasst zunächst eine Analyse Ihrer Adress- und Datenqualität: Ein Test auf postalische Korrektheit und Zustellbarkeit sowie ein Umzugs- und Sperrlistenabgleich zeigen konkrete Optimierungspotentiale auf. Ebenso wird Ihr Kundenstamm nach Dubletten gescannt, so dass ungewollte Mehrfachanlagen von Kundendaten erkannt werden können.

Inhaltlich werden bei der **Kundenprofilierung** die Kundendaten nach **geographischer Verteilung, Anrede, Alter, Kaufkraft** und **Versandhandelsaktivität** analysiert. So gewinnen Sie strategisch wertvolle Informationen, wie Sie im Markt positioniert, und in welchen Bereichen Sie überdurchschnittlich vertreten sind.

Durch die Ergebnisse der Kundenprofilierungen werden auch die Ihnen noch offen stehenden **Wachstumspotentiale** aufgezeigt: Welche Potentiale liegen genau in Ihrem Zielkundenprofil sind aber noch nicht als Kunde oder Interessent in Ihrer Datenbank enthalten?

Die Indima Analyse-Spezialisten helfen Ihnen gerne bei der Umsetzung der Ergebnisse in konkrete Marktstrategien und Adress-Selektionen: Welche Potentialgruppen sollten mit welcher Priorität über welche Strategie angegangen werden?

Durch mehr als 25 Jahre Konzentration auf Adress- und Datenmanagement können unsere Mitarbeiter auf wertvolles Erfahrungs- und Branchenwissen zurückgreifen. Nutzen Sie es für Ihre Wachstumsstrategie.

Wie sieht Ihr Kundenbestand aus?



Daten-
qualität



Dubletten-
Check



Geo-
Verteilung



Soziographie



Wachstums-
potential

Interessiert? – Gerne erhalten Sie weitere Informationen bei
Herrn Horst Hedrich unter 07231/3963-41 oder H.Hedrich@indima.de