

Indima Datenbankanreicherung BtC

Das Wissen über die eigenen Kunden ist in vielen Bereichen zentral geworden: Egal, ob es um die Planung der nächsten Marketing-Aktion geht oder ob man über die Preis- und Service-Differenzierung einzelner Kundensegmente nachdenkt. Ohne das Wissen, das Ihre Kunden unterscheidbar macht, bleiben Ihre Kunden eine undurchsichtige Masse mit allenfalls diffusen Bedürfnissen

Sie wollen hier Abhilfe schaffen und die Grundlage für erfolgreiche CRM-Projekte legen? Kein Problem – wir „tunen“ Ihre Kundendaten und liefern Ihnen zusätzliche Informationen zu Ihren bereits vorhandenen Adressdaten.

Je mehr Wissen Sie über Ihre Kunden haben, desto detaillierter können Sie Ihre Kunden in Bedürfnis- oder Risikogruppen einteilen: Scoring-Verfahren zur optimalen Nutzung von Cross- und Upsell-Potentialen bauen ebenso auf ein Maximum an verfügbaren Informationen, wie ein effizientes Risikomanagement. Nutzen Sie deswegen die Chance durch Datenbankanreicherungen sich hier einen Vorsprung zu Ihrem Wettbewerb zu sichern.

Sehen Sie hier einen Auszug der zur Verfügung stehenden Merkmale für eine Anreicherung:

- **Soziodemographie**
 - Alter
 - Familienstatus
 - Kaufkraft
 - Consumer-/Lifestyle Typologien
- **Interessen/Affinitäten**
 - Versandhandel
 - Fitness/Wellness
 - Gesundheit
 - Versicherungen
 - Finanzen
 - KFZ
 - Spendebereitschaft
 - uvm.
- **Wohndaten**
 - Haustyp
 - Gebäudealter
 - Wohnlage
 - Wohndauer
- **Negativdaten**
 - Schlechte Zahlungsmoral
 - Umzüge
 - Verstorben

Interessiert? – Gerne erhalten Sie weitere Informationen bei
Herrn Michael Kurz unter 07231/3963-54 oder M.Kurz@indima.de