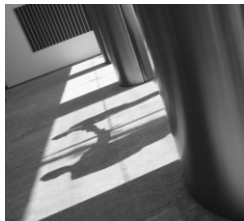




Decide with Confidence

Mit dem Idealkunden-Profil zu den Top-Leads je Zielmarkt

Kundenanalysen



Bei der Analyse Ihres Kundenstamms sowie bei der Erstellung Ihrer individuellen Potenzial-Analyse sind Ihnen unsere Business-Intelligence-Consultants gerne behilflich.

Die Kunden-Analysen erstellen wir in drei Schritten:

1. Adress-Aktualisierung und Bereinigung

Falsche oder unvollständige Adressen sind teuer: Sie erhöhen die Kosten für die Kundenansprache (z.B. Retouren, Portokosten oder Call-Center-Kosten) und sind für Ihre Direktmarketing-Aktionen unbrauchbar. Verbessern Sie Ihre Datenqualität, damit Ihre Mailings und Kampagnen gut ankommen. Dies bedeutet vor allem Datenbereinigung. Das Ergänzen Ihrer Adressen mit der D&B D-U-N-S® Nummer und der Abgleich mit der D&B Referenzdatenbank stellt eine korrekte Adresse sicher. Unternehmen werden eindeutig identifiziert, Dubletten erkannt und Unternehmen, die den Betrieb eingestellt haben, als «Out-of-Business» gekennzeichnet. Damit erhalten Sie sofort einsetzbare Adresslisten für Ihre Direktmailings.

2. Veredelung Ihrer Adressen mit Zusatzattributen

Erfahren Sie mehr über Ihre bestehenden Adressen und setzen Sie Ihre Stammdaten für künftige Marketingaktionen optimal ein. Bei der Adressanreicherung ergänzt D&B Ihre Firmen-Adressen um wichtige Marketinginformationen. Mehr als 50 Elemente können hinzugefügt werden, so z.B.:

- Kontaktdaten wie Telefonnummer oder E-Mail Adresse (falls vorhanden)
- Name und Nationalität des Inhabers bei Einzelfirmen
- Name der Muttergesellschaft oder der weltweit höchsten Dachgesellschaft
- Anzahl Schwestergesellschaften in der Schweiz oder weltweit
- Branche, Mitarbeiter, Umsatz, Kapital
- Firmen-Alter
- Import-Export-Indikator

3. Filterung Ihrer besten Potenziale je Zielmarkt

Wir zeigen Ihnen Ihre individuellen Neu-Kundenpotenziale je Zielmarkt auf. Anhand des Profils Ihrer umsatzstärksten Kunden selektieren wir vergleichbare Unternehmen



Decide with Confidence

Mit dem Idealkunden-Profil zu den Top-Leads je Zielmarkt

für Sie aus unserer Datenbank. Gleichzeitig liefern wir Ihnen wichtige Informationen für die Marktbearbeitung, etwa wie hoch Ihre Marktdurchdringung im jeweiligen Segment ist oder wie viele Unternehmen noch nicht zu Ihren Kunden gehören. Dank der D&B Family Trees liefern wir Ihnen auch sämtliche Tochter- und Schwesterunternehmen Ihrer bestehenden Kunden, für ein noch effektiveres Key Account Management.

Haben Sie weitere Fragen zu unseren Kundenanalysen?

Gerne stehen wir Ihnen zur Verfügung unter Telefon 044 735 61 41 oder solutions@dnb.ch.