



Mit **Multisource ANALYTICS** sind Sie Ihren Mitbewerbern einen Schritt voraus. Künftig untersuchen Sie Ihre Adressen mit einem leistungsfähigen Analytik-Tool auf Besonderheiten, lokalisieren zusätzliche Potentiale und visualisieren die Ergebnisse. Durch Anreicherung mit soziodemografischen Attributen kommunizieren Sie noch effektiver mit Ihren Kunden. Zusätzlich können Sie psychografische Merkmale einsetzen, um potenzielle Neukunden mit minimalen Streuverlusten zu erreichen.

**ANALYSE**

**Multisource ANALYTICS** ist ein leistungsfähiges Werkzeug für die Analyse und Segmentierung Ihres Adressbestandes nach einer Vielzahl von Kriterien. Sie entschlüsseln die Zusammensetzung der Kundenstruktur nach soziodemografischen und psychografischen Merkmalen und erfahren so noch mehr über Ihre Kundensegmente. Reduzieren Sie Streuverluste und verschaffen Sie sich einen Vorsprung gegenüber Ihren Mitbewerbern.

Sie haben die Möglichkeit, eigene Kundengruppen zu bilden, welche anschliessend von **Multisource ANALYTICS** ausgewertet und visualisiert werden.



Die Resultate geben Aufschluss über die generelle Charakteristik Ihres Kundenstammes oder beliebiger Segmente daraus, weisen auf Inhomogenitäten in Kundengruppen hin oder stellen die geografische Verteilung landesweit bis auf Gemeindestufe dar.

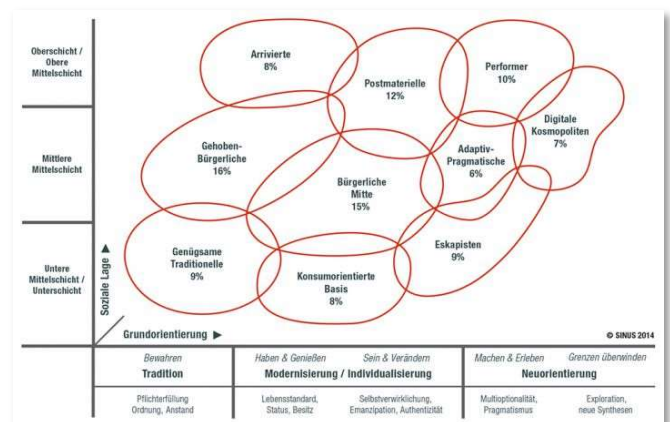
Mit diesen Informationen lassen sich Lücken bei der Merkmalsversorgung identifizieren oder das auf Ihre Kundengruppen passende Restpotenzial eruieren.

**MERKMALE UND RESTPOTENTIAL**

Über die bestehende Multisource-Schnittstelle können Sie Ihre Kundendaten mit den relevanten Adressmerkmalen und den ermittelten Potentialadressen auf einfache Weise anreichern lassen.

Als führender, GoodPriv@cy und ISO 9001 zertifizierter Anbieter verfügt KünzlerBachmann über die umfangreichste Personendatenbank und pflegt aufwändig mehrere dutzend unterschiedliche Merkmale wie **Kaufkraftklasse, Berufe, Altersstruktur oder Familienzugehörigkeit**.

Der Einsatz von psychografischen Merkmalen (Sinus Geo Milieus®) eröffnet weitere Möglichkeiten. Durch Einbezug von Einstellung und Gewohnheit Ihrer Kunden lassen sich Segmentierungen beliebig verfeinern. Erhöhen Sie von Anfang an Ihre Erfolgchancen und greifen Sie aktiv in den Kaufentscheidungsprozess Ihrer bestehenden oder potenziellen Kunden ein.



Segmentmatrix der Sinus Geo Milieus®

## MÖGLICHE HERAUSFORDERUNGEN

Sie vermuten ein nicht ausgeschöpftes Potential in Ihrem Kundenbestand oder Sortiment und möchten daher die Lebenswelten Ihrer Zielgruppen besser verstehen, um Produkte und Kommunikationsmassnahmen optimal auf die Kundenbedürfnisse auszurichten.

- Szenario 1: Aufgrund eines neu ausgebildeten Nachfrageverhaltens wurden Preis und Leistungsumfang eines Versicherungsprodukts angepasst, welches nun der entsprechenden Zielgruppe angeboten werden soll.
- Szenario 2: Die Kunden eines Versandhandelsunternehmens sollen im Vorfeld einer Sortimentserweiterung auf entsprechendes Käuferpotential hin untersucht werden.

Ohne rechtzeitige, justierende Massnahmen besteht die Gefahr, dass sich langjährige Kunden für einen anderen Anbieter entscheiden. Mit Multisource ANALYTICS verfügen Sie über ein Werkzeug, um kommunikative Falschansprachen zu erkennen und Kundenverlusten vorzukehren.

## ELEMENTARE FRAGEN

Genauere Kenntnisse über Konsumenten und eine auf die (potentiellen) Kunden abgestimmte Kommunikation ist von grundlegender Bedeutung.

Stellen Sie deshalb von Anfang an die richtigen Fragen, um eine optimale Ausgangslage für die Kundenansprache zu schaffen:

- Welche Kundensegmente existieren in unserem Kundenstamm?
- Wie unterscheiden sich diese Segmente?
- Welches Produkt passt zu welchem Segment?
- Welche unterschiedlichen Customer Experiences suchen diese Kundensegmente?

## LÖSUNGSFINDUNG

Basierend auf der Analyse Ihres Kundenstammes durch **Multisource ANALYTICS** werden die Profile Ihrer Kundensegmente erfasst und visualisiert.

directoriesDATA und KünzlerBachmann begleiten Sie im Anschluss beratend durch den Interpretationsprozess zu den gewonnenen Resultaten und unterstützen

Sie aktiv bei der Bewältigung solcher und ähnlicher Herausforderungen.

## Beratungsmodule

### Grundschulung ANALYTICS

- Einführung in die Nutzung des Analytik-Tools

### Intro Workshop

- Detaillierte Informationen zu den Sinus Geo Milieus®
- Gemeinsame Erarbeitung der Ausgangslage, Bedürfnisse und Ziele
- Vorschlag für eine mögliche Adress-Selektion

### Focus Workshop

- Begleitete Segmentbildung
- Interpretation der Ergebnisse
- Freischaltung der Bezugsmöglichkeit für die Milieu-Zugehörigkeitsinformationen

### Kostenlose telefonische Quality-Assurance

- Validierung der Auswahl durch eine Fachperson
- Absicherung gegen fehlerhafte oder irrtümliche Bestellungen

## ABSCHLUSS

Basierend auf den Ergebnissen des Workshops kann die Segmentierung Ihres Kundenbestandes durch Anreicherung mit Sinus Geo Milieus® beliebig verfeinert werden, um zutreffendes Restpotenzial von potenziellen Neukunden zu eruieren.

Damit sind Sie optimal gerüstet, um weitere Analysen durchzuführen und Ihren Kundenbestand selbstständig zu segmentieren.

## KONTAKTIEREN SIE UNS

Vereinbaren Sie einen Beratungstermin. Unsere Kundenberater sind unter **0800 88 99 77** erreichbar. Oder senden Sie uns eine E-Mail an: [contact@directoriesdata.ch](mailto:contact@directoriesdata.ch).