

M&L DER POS KUNDENGEWINNUNGS GUIDE

Ausgangssituation:

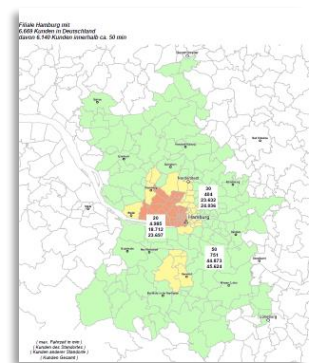
- Wo wohnen unsere Kunden? Und wo sind noch Potenziale?
- Diese Kernfrage ist der Schlüssel für erfolgreiche Werbe- und Vertriebsaktivitäten
- Gezielte Maßnahmen in den Kundenbestand für Up- and Cross- Selling ohne Streuverluste sollen ermöglicht werden
- Weitere Potenzialgebiete werden gesucht für Maßnahmen der Neukundengewinnung
- Bei der regionalen Werbeplanung könnten durch die Verteilung in die tatsächlichen Kundenwohngebiete Kosten eingespart und das Ergebnis deutlich verbessert werden

M&L Lösungen:

- Schaffung einer individuellen Lagenbewertung
- Analyse des Kundenbestandes nach Kauf- und Wohnort im Rahmen von geographischen und nachvollziehbaren Clustern
- Fahrtzeitanalyse der Kunden
- Ergebnisaufbereitung mit kartographischen Abbildungen
- Analyse und Maßnahmenempfehlung
- Optional: Erfolgsmessung der eingeleiteten Maßnahmen

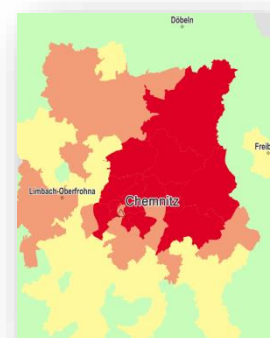
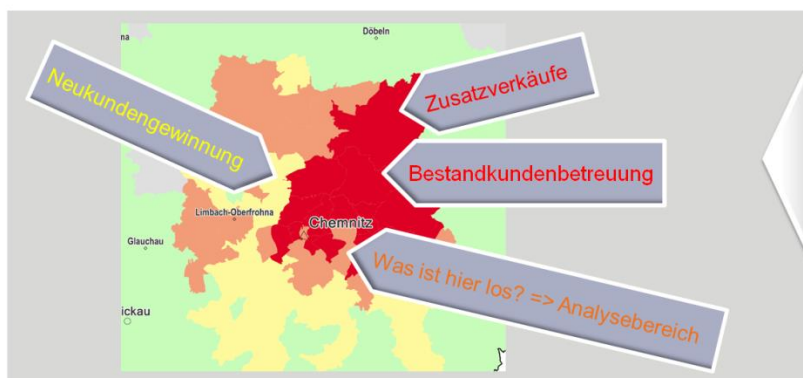
Vorgehen:

- Durchführung der Bestandsaufnahme und Konzeption
- Analyse, Auswertungen zu Kundendaten und -verhalten
- Ergebnisvisualisierungen und Empfehlungen
- Auf Wunsch auch Umsetzungsbegleitung



WO?

Maßnahmenentwicklung nach der Einzugsanalyse



Nutzen:

- Skalierbare Steuerungsmöglichkeiten für Ressourceneinsatz und Aktionssteuerung
- Kosteneinsparung durch weniger Werbestreuverlust
- Objektive Ergebnisse für Maßnahmen bei Bestandskunden und bei Neukundenpotenzial
- Erkenntnisse über die Wirkung von Wettbewerbsaktivitäten
- Wirkungsvolle Vertriebsunterstützung, die nachhaltig verfolgt werden kann