

KUNDENPOTENZIALE ZIELGERECHT ERKENNEN UND NUTZEN

Wer seine Kunden kennt, kann sie zielgerecht ansprechen.

KSV1870 Analytics ermöglicht, bestehende wie auch potenzielle Kunden zu analysieren, um diese in weiterer Folge zielgerichtet anzusprechen. Im Zuge der Analyse werden Ihre bestehenden Kundendaten mit Informationen aus den KSV1870 Datenbanken angereichert und ausgewertet. Im Analyseergebnis zeigen sich dann jene Potenziale, die Ihnen im Cross- oder Up-Selling die höchsten Erfolgsaussichten bieten.

Die neue Dimension der individuellen Zielgruppenansprache

KSV1870 Analytics ist weit mehr als eine reine Ansammlung von Daten. Als KSV1870 haben wir gezielten Einblick in spezifische Datenpools, die es uns ermöglichen, Ihnen individuelle und bedarfsgerechte Informationen mit umfassendem Mehrwert zu liefern.

Diese aussagekräftigen Faktoren fließen in die Berechnung von Unternehmensanalysen ein:



640.000 Unternehmen

- ✓ KSV1870 Rating
- ✓ Status
- ✓ Branche
- ✓ Mitarbeiterzahl
- ✓ Umsatz
- ✓ Rechtsform
- ✓ Inkasso (ja/nein)
- ✓ Insolvenz (ja/nein)
- ✓ Ausfallswahrscheinlichkeit
- ✓ Bundesland
- ✓ Gründungsjahr
- ✓ Bankverbindung



WUNSCHKANDIDATEN FINDEN UND ZU NEUKUNDEN MACHEN

In fünf Schritten zu Ihren Kunden mit dem größten Potenzial	Unternehmen
1. Ihre Kundendaten	<ul style="list-style-type: none"> • Firmenname • Adresse • FB Nr. • UID Nr.
2. Matching der Daten (übernimmt der KSV1870)	Zusammenführung mit den KSV1870 Daten
3. Anreicherung der Daten (übernimmt der KSV1870)	<ul style="list-style-type: none"> • KSV1870 Rating • Firmensitz • Ausfallswahrscheinlichkeit • Status • Branche • Mitarbeiterzahl • Umsatz • Unternehmensalter • Rechtsform
4. Analyse (übernimmt der KSV1870)	<ul style="list-style-type: none"> • Identifikation gemeinsamer Merkmale Ihrer „typischen Kunden“ anhand von definierten Kriterien • Umlage der identifizierten Merkmale auf den gesamten Datenbestand zum Aufzeigen möglicher Kundenpotenziale
5. Ergebnispräsentation und Übermittlung der Daten	Präsentation der identifizierten Kundenpotenziale und strukturierte Aufbereitung der Ergebnisse in einem Informationsfolder

Potenzialanalyse für den gewünschten Kundentypus

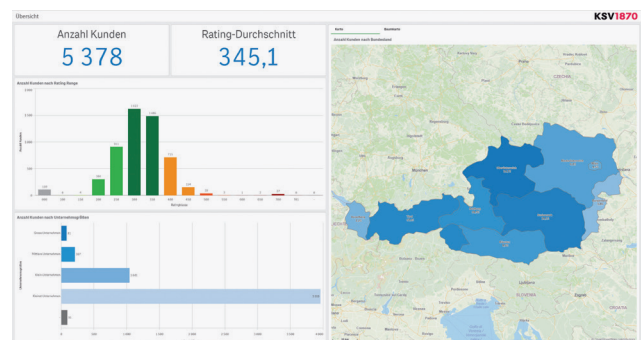
Ausgangspunkt bei dieser besonderen Form der Akquise ist Ihr aktueller Kundenstamm. Nach Übergabe der Firmendaten werden diese anhand der KSV1870 Nummer eindeutig identifiziert und mit dem Gesamtmarkt verglichen. Auf dieser Basis wird analysiert, wer Ihre Potenzialkunden sind und welche Parameter sie kennzeichnen.

Die wesentlichen Parameter Ihrer Kunden werden anschließend auf die gesamten KSV1870 Daten umgelegt, um für Sie weitere Kundenpotenziale zu identifizieren. In weiterer Folge werden Ihnen die Analyseergebnisse über unsere interaktive Plattform präsentiert. Im Rahmen der Präsentation geben wir Ihnen einen Überblick über die angereicherten Kundendaten, die Merkmale Ihrer Kunden sowie die neu identifizierten Kundenpotenziale.

Als Kundenpotenzial werden Ihnen ausschließlich bonitätsgeprüfte und vom KSV1870 recherchierte Daten präsentiert. Im Rahmen der Ergebnisbesprechung kann das Kundenpotenzial noch weiter spezifiziert werden, um Ihre individuellen Bedürfnisse und Zielsetzungen bestmöglich zu berücksichtigen.

Übermittlung der Ergebnisse

Die neu gewonnen Erkenntnisse fassen wir Ihnen strukturiert in einem Informationsfolder zusammen. Auf Basis dieser umfassenden Analyse können Sie zukünftig in neue Regionen expandieren, zusätzliche Branchen erschließen und ausgewählte Unternehmen gezielt ansprechen.



Zusatzleistungen

Zusätzlich können wir Ihnen die identifizierten Potentialkunden auch in einer Liste zur Verfügung stellen, die Ihrerseits gewünschte Informationen enthält - etwa Branche, Umsatzgröße, Regionen, Risikoinformationen, usw.