

DYNAMIC MARKET UNIVERSE – DMU ©

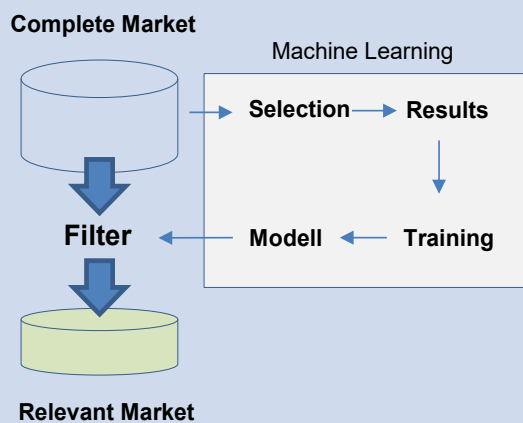
Der Grundgedanke ist nicht neu: Man analysiert die bestehenden Kunden und selektiert aus einem Bestand mit allen Adressen das restliche Marktpotenzial. Das Problem dabei ist, dass die bestehenden Kunden das Ergebnis der bisherigen Marktbearbeitung sind und relevante Segmente nicht erkannt werden. Zudem ändert sich die Attraktivität von potenziellen Kunden laufend.

DMU © nutzt die Predictive Analytic Solution – PAS © um aus dem sich ständig veränderendem Markt das komplette relevante Marktpotenzial zu identifizieren und zu priorisieren.

Ein Dynamic Market Universe – DMU © ist somit die ideale Basis zur Neukundengewinnung.



ANALYSELEISTUNGEN



1. Profiling

Im ersten Schritt wird das Kundenprofil ermittelt. Dies kann z.B. auf Basis von Referenzkunden erfolgen.

2. Bestimmung des relevanten Marktes

Anhand des Kundenprofils wird das relevante Marktpotenzial gekennzeichnet. Dabei werden die bereits bekannten Adressen berücksichtigt.

3. Dynamische Anpassung

Durch automatisiertes „Lernen aus Erfolgen“ wird der relevante Markt dynamisch angepasst.

INFORMATIONEN

Nutzen:

Kenntnis und Verfügbarkeit des gesamten relevanten Marktpotenzials.

Überscheidungsfreie Selektionen zu bestehenden Kunden und bereits bearbeiteten Potenzialen.

Mehr Erfolg mit bestehendem Budget (i.d.R. um Faktor 3) oder wirtschaftliche Ausschöpfung des Marktpotenzials mit minimalem Budget.

Kosten:

Ein Dynamic Market Universe – DMU © kann bereits ab 50.000 Datensätzen realisiert werden.

Die Kosten richten sich nach der Anzahl und dem Umfang der Selektionen.

Stand: Jan. 2024