

## Mehr Marketingpower durch die Verbindung mehrerer B2B Datenbanken

Sie nutzen bereits eine B2B Datenbank und denken „da geht noch mehr“? Oder Sie setzen bereits mehrere B2B Datenbanken ein und können aufgrund der Überschneidungen nur schwer Potenzialplanungen vornehmen? Vielleicht nutzen Sie auch unterschiedliche Scorecards zur optimierten Selektion und möchten diese auf das gesamte verfügbare Potenzial anwenden?

### Die Lösung ist eine speziell für Ihr Unternehmen aufgebaute Marketingdatenbank:

- + Abgestimmt auf Ihr Marktsegment fassen wir unterschiedliche B2B Datenbanken in einer einheitlichen Datenbank zusammen.
- + Ihre neue Marketingdatenbank ist überschneidungsfrei und kann natürlich auch gegen Ihren Kundenbestand abgeglichen werden.
- + Und das Beste: Auf Basis unserer Metamerkmale bewerten wir diese Adressen auf Ihre Zielgruppe hin. Egal aus welcher Ursprungsquelle die Adresse kommt: Die Daten werden komplett vergleichbar mit einem einheitlichen Prognosealgorithmus auf die Erfolgswahrscheinlichkeit hin bewertet.



### Das Resultat:

- + Sie erhalten eine einheitliche Marketingdatenbank mit einer höheren Marktabdeckung.
- + Sie haben absolute Planungssicherheit für alle Aktionen.
- + Sie schließen Bestandskunden in der Datenbank direkt aus.
- + Sie setzen nur noch die erfolgversprechendsten Daten ein.

Sie sind interessiert, wie Ihre Marketingdatenbank aussehen könnte? Dann sprechen Sie uns an.

Weitere Informationen?

**Julia Köroglu-Bott**

**jb@dialoghaus.com**

**Tel. 02173 / 84 83 - 202**

Dialoghaus  
Beratungsgesellschaft für  
Dialogkommunikation mbH  
info@dialoghaus.com  
www.dialoghaus.com

Büro Hamburg  
Borsteler Chaussee 111  
22453 Hamburg  
T 040/46 88 58-0  
F 040/46 88 58-25

Büro Düsseldorf  
Hardt 22  
40764 Langenfeld  
T 021 73/84 83-0  
F 021 73/84 83-222