

Data Enhancement: Der Feinschliff für Ihr CRM-System

Je mehr Sie über Ihre Firmenkunden wissen, desto zielgerichteter können Sie Unternehmen und die darin arbeitenden Menschen ansprechen. Vieles wissen Sie schon aus Ihrer Kundenbeziehung, einiges bleibt aber auch verborgen: Unternehmensgröße oder Branche sind hilfreiche Informationen zur Entwicklungsprognose eines Kunden, liegen in CRM-Systemen aber häufig nur zu einem Teil vor.

Solche Merkmale lassen sich über Abgleiche gegen externe Referenzdatenbanken anreichern. Von der Qualität der Referenzdatenbank und den zugrunde liegenden technischen Systemen hängt dann das Ergebnis der Anreicherung ab. Neben der Datenqualität sind auch die Optionen, die das jeweilige System bietet, relevant: Systeme, die nur über rein maschinell gesteuerte Abgleiche fahren und keine weitere Option bieten, sind „endlich“ im Ausschöpfungsgrad. Je nach Zielsetzung und strategischer Bedeutung der Daten können auch manuelle Zuordnungen zur Referenzdatenbank in Frage kommen.



Bei Merkmalsanreicherungen sollte auch die Qualität dieser Merkmale (Primärerhebung, statistische Ermittlung, Füllgrade) mit in die Bewertung einfließen. Und: Nicht immer hilft viel auch viel. Wir begleiten Sie bei dem Prozess, die relevanten Merkmale für Ihre Fragestellung zu ermitteln und auszuwählen.

Optionale Merkmalswelten zur Anreicherung Ihrer Daten

- + Firmenbezogen: wie Umsatz, Mitarbeiterzahl, Branchen...
- + Ansprechpartner: wie Funktionsträger oder Alter des Entscheiders
- + Kommunikationsdaten: wie Telefonnummer, Faxnummer, E-Mailadresse, www ...
- + Umfeld: Kaufkraft, Wohn- und Gewerbestruktur, Gemeinde- und Ortsgrößenklassen
- + Weitere: Konzernzugehörigkeit, BtC-/BtB-Ausrichtung



Ihre Vorteile

- + Sie ergänzen sinnvoll Ihr CRM-System und zwar genau um die Merkmale, die zu einem vertiefenden Verständnis Ihrer Kunden führen.
- + Trennscharfe Merkmale schaffen ebenso eine Grundlage für weitere Analysen und Prognose-Modelle, mit denen Sie die Performance Ihrer Kampagnen steigern.
- + Sie können Ihre Kundenansprache besser aussteuern und damit Ihre Umsätze steigern.

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 040/468858-0
F 040/468858-25

Büro Düsseldorf
Hardt 22
40764 Langenfeld
T 02173/8483-0
F 02173/8483-222