



Quarterback.Methode[®]

Ihr Touchdown: Neue Kunden, neue Märkte!



Neue Kunden, neue Märkte!

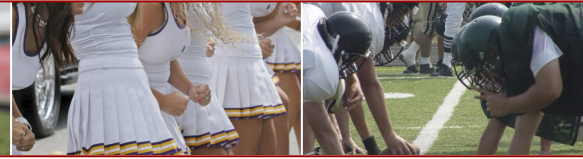
Der entscheidende Pass. In vier Spielzügen!

Customer.Knowledge!

Market.Modeling!

Strategy.Direct!

Leads.Direct!



Customer.Knowledge

Erhöhen Sie die Aussagekraft Ihrer Daten und erfahren Sie dadurch mehr über Ihre Kunden.

Anhand psychografischer Kriterien beschreiben wir nicht nur wer (Soziodemografie), sondern auch, wie ihre Kunden wirklich sind.

Ziehen Sie danach Rückschlüsse aus den gesammelten Informationen und lassen Sie diese in relevante Bereiche wie zum Beispiel in Ihr CRM-System, der Kundenbindung oder auch Reaktivierung einfließen.

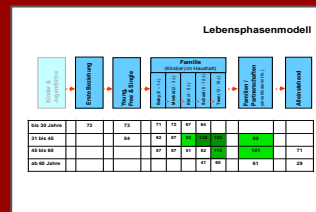
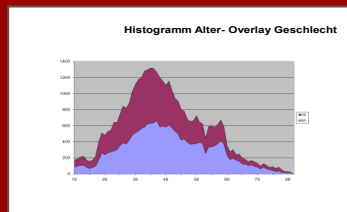
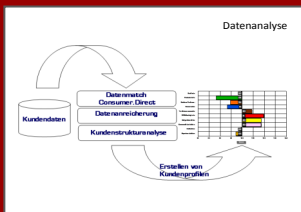
Gestalten Sie dadurch ihre Marketinginstrumente und -aktionen noch effizienter und zielgerichteter.

Market.Modelling

Auf Basis der angereicherten Daten vernetzen wir die kundenspezifischen Informationen und bauen für Sie ein, auf Ihren Aktionsradius ausgeweitetes, Markt-Modell.

Sie erhalten darin die Basisdaten für geografische, soziodemografische und psychografische Segmentierungsvarianten und innerhalb deren, ein Scoring nach Affinitäten.

Diese Informationen lassen Ableitungen zu Sortiments- und Rolloutplanung sowie zur Steuerung der Marktaktivitäten zu. Und liefern darüber hinaus Vorhersagen zu noch nicht erreichten Marktpotenzialen.



Treffer:		
Basisdaten	55.106	
Treffer (Person direkt)	27.490	49,89%
Treffer (Haushalt)	40.744	73,94%
kein Treffer	14.362	26,06%

Facts:

Kundenprofilanalyse pro Kundensegment inkl. Beschreibung und Darstellung basierend auf allen verfügbaren soziodemografischen (Alter, Einkommen, Familienstruktur) sowie psychografischen (Milieus) Attributen;

Indexchart zur Darstellung des Verhältnisses der Attributs-Ausprägungen in Bezug auf den Referenzdatenbestand pro Aggregationsebene (Person, Haushalt, Haus und Gebiet);

Anwendung auf Kunden, Nicht-Kunden und verlorene Kunden möglich

Facts:

Multivariates Scoringmodell basierend auf der zuvor erstellten Datenanalyse sowie Anwendung auf den Gesamtdatenbestand.

Darstellung des ermittelten Potenzials in Scoregruppen (Wahrscheinlichkeiten nach Affinität)

Anwendung auf Kunden, Nicht-Kunden, verlorene Kunden

Der entscheidende Pass. In vier Spielzügen!



Quarterback.Methode®

Ihr Touchdown: Neue Kunden, neue Märkte!

KMU.Quarterback!



Strategy.Direct

Wir erarbeiten Ihre individuelle, auf Fakten basierende Strategie, innovative Vorschläge und praktikable Umsetzungspläne zur Erreichung der noch nicht angesprochenen Käufergruppen aus Market.Modelling. Der direkte Weg zu neuen Kunden.

Oder erarbeiten mit Ihnen einen Adaptierungsplan für Ihre derzeitigen Kommunikationsinhalte, um neue Käufergruppen anhand der Analyseergebnisse zu erreichen. Bzw. um jene zu erreichen, die ursprünglich erreicht werden sollten. Der risikominimierte Weg in neue Märkte oder zum ursprünglichen Kunden. Parallel zum Tagesgeschäft.

Leads.Direct

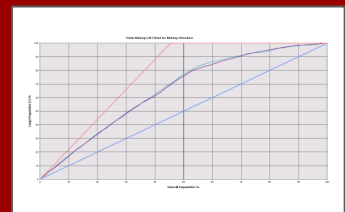
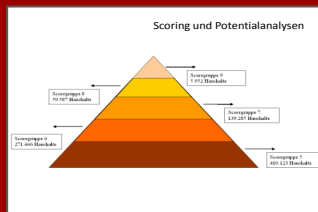
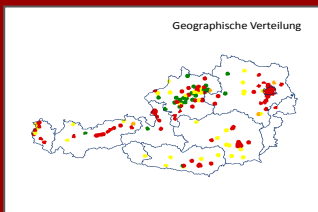
Hier steht Ihnen optional die Umsetzungsbegleitung zu den in Strategy.Direct empfohlenen Maßnahmen zur Verfügung. Bis hin zur Leadgenerierung. Die Intensität richtet sich nach den zur Verfügung stehenden personellen-, zeitlichen- und budgetären Ressourcen Ihres Unternehmens.

Optional können Sie die Konsumenten- oder Business-Adressendatenbank von ProfileAddress nutzen und die Adressen mieten. Dadurch starten Sie Ihre Marktbearbeitung basierend auf den Analyseergebnissen mit den, für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung, affinsten Kunden. Gemäß der zuvor getroffenen Definitionen.

Mosaic Milieus

Gesamtdaten

Segment	Personen	Haarfarbe	Augenfarbe	Wohnort
1	1.200	1.200	1.200	1.200
2	1.200	1.200	1.200	1.200
3	1.200	1.200	1.200	1.200
4	1.200	1.200	1.200	1.200
5	1.200	1.200	1.200	1.200
6	1.200	1.200	1.200	1.200
7	1.200	1.200	1.200	1.200
8	1.200	1.200	1.200	1.200
9	1.200	1.200	1.200	1.200
10	1.200	1.200	1.200	1.200
11	1.200	1.200	1.200	1.200
12	1.200	1.200	1.200	1.200
13	1.200	1.200	1.200	1.200
14	1.200	1.200	1.200	1.200
15	1.200	1.200	1.200	1.200
16	1.200	1.200	1.200	1.200
17	1.200	1.200	1.200	1.200
18	1.200	1.200	1.200	1.200
19	1.200	1.200	1.200	1.200
20	1.200	1.200	1.200	1.200
21	1.200	1.200	1.200	1.200
22	1.200	1.200	1.200	1.200
23	1.200	1.200	1.200	1.200
24	1.200	1.200	1.200	1.200
25	1.200	1.200	1.200	1.200
26	1.200	1.200	1.200	1.200
27	1.200	1.200	1.200	1.200
28	1.200	1.200	1.200	1.200
29	1.200	1.200	1.200	1.200
30	1.200	1.200	1.200	1.200
31	1.200	1.200	1.200	1.200
32	1.200	1.200	1.200	1.200
33	1.200	1.200	1.200	1.200
34	1.200	1.200	1.200	1.200
35	1.200	1.200	1.200	1.200
36	1.200	1.200	1.200	1.200
37	1.200	1.200	1.200	1.200
38	1.200	1.200	1.200	1.200
39	1.200	1.200	1.200	1.200
40	1.200	1.200	1.200	1.200
41	1.200	1.200	1.200	1.200
42	1.200	1.200	1.200	1.200
43	1.200	1.200	1.200	1.200
44	1.200	1.200	1.200	1.200
45	1.200	1.200	1.200	1.200
46	1.200	1.200	1.200	1.200
47	1.200	1.200	1.200	1.200
48	1.200	1.200	1.200	1.200
49	1.200	1.200	1.200	1.200
50	1.200	1.200	1.200	1.200



Business.Facts!

Facts:

Erarbeitung des Marketingkonzeptes zur Erreichung noch nicht angesprochener Kundenpotenziale

Suche nach zusätzlichen Käufergruppen und deren Erreichbarkeit mit den bestehenden Kommunikationsinhalten und- Strategien

Beschreibung der notwendigen Adaptierungen betreffend der Kommunikationsinhalte und -strategien zur Erreichung neuer Käufergruppen und neuer Märkte. Im Rahmen eines producting - Workshops.

Beschreibung der Erkenntnisse aus den Analyseergebnissen und Einbringen dieser Business.Facts in Marketing, Werbung, Produkt Management und Vertrieb.

Facts:

Begleitung der Umsetzungsagenden aus Strategy.Direct

Zugriff auf über 120 Selektionskriterien nach Soziodemografie und Psychografie für B2C und B2B

Zielgruppenselektionen und Leadgenerierung nach Interessens- und Bedarfsgruppen

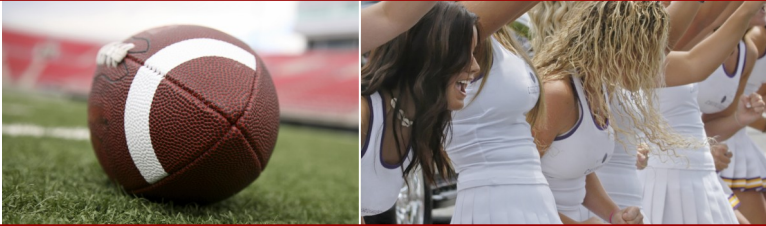
Käufergruppenselektionen und Leadgenerierung nach Sinus.Milieus® und Mosaic.Milieus®

Anm.: einzelne Bereiche werden durch hoch spezialisierte Partner wahrgenommen.



Quarterback.Methode®

Ihr Touchdown: Neue Kunden, neue Märkte!



Business.Facts!

Die Analyseergebnisse der Quarterback.Methode unterstützen Sie in:

- Produktentwicklung
- Sortimentsplanung
- Vertriebsplanung
- Marketingplanung
- Mediaplanung
- Personal Recruiting
- Werbebudget-Planung
- Direct Marketing
- Werbemittelproduktion
- Marketingmix
- Filialmarketing
- Kundenbindung
- Reaktivierung verlorener Kunden
- Standort-Auswahl

Touchdown!

- Neue Kunden
- Schneller und erfolgreicher Eintritt in neue Märkte
- Verringerung des Risikos beim Eintritt in neue Märkte
- Schnelle und Erfolgreiche Produkteinführung
- Ausbau und Festigung der Marktposition
- Höhere Wertschöpfung des Budgets
- Geringere Markenführungskosten
- Erhöhung des immateriellen Markenwertes
- Erhöhung des monetären Markenwertes

Neue Kunden, neue Märkte!

producting team
Unternehmensberatung & Produkt Marketing Agentur e.U.

www.quarterbackmethode.at

office@producting.at
Tel: +43 1 324 1000
Fax: +43 660/33 324 1000

Altmannsdorferstrasse 311
A-1230 Wien