

Das ist unser Angebot für Sie



- Ausführliche Analyse Ihrer Adress- und Kundendaten
- Individuelle Handlungsempfehlung zur Bereinigung und Optimierung

Gedacht ist es für

- Alle, die mehr aus Ihren wertvollen Kundendaten herausholen und wirksame Marketing- und Vertriebsmaßnahmen umsetzen wollen
- Alle, die die Einführung einer CRM-Software planen (als unerlässliche Voraussetzung)
- Alle, deren ADRESS- UND DATENQUALITÄT unzureichend ist und einer Aktualisierung bedürfen



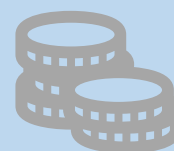
Das ist der Ablauf

- 2 ½ Tage Audit sowie Daten- und Adress-Analyse
 - Inkl. Ausarbeitung, Präsentation und Handlungsempfehlungen

Das sind die Kosten

- 2.400€* inkl. Fremdkosten eines Dienstleisters

*Alle Beträge sind Nettobeträge zzgl. gesetzl. MwSt. – Änderungen vorbehalten



Optionale Extras:



- Wöchentlicher 1-stündiger Jour Fixe über einen Zeitraum von ca. 5 Monaten
- Analyse der Kommunikations- und Werbemittel (Formulare, Registrierungsseiten) in Bezug auf die Erhebung und Qualifizierung von Kundendaten
- Ausarbeitung von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen zur Gewinnung und Aktualisierung Ihrer Adressen und Daten
- *Dauer und Preis jeweils auf Anfrage bzw. nach Aufwand*



Das ist der Ablauf:

1. Wir definieren mit Ihnen die zu prüfenden Adressen und Variablen.



2. Maschinelle Prüfung:

Die Adressen werden von einem professionellen Dienstleister auditiert. Folgende Punkte werden geprüft:

- Adressen korrekt?
- Dubletten-Quote
- Neue Adresse nach Umzug verfügbar
- Verteilung nach Bundesländern
- Bonitätsinfos
- Kriterien-Anreicherung (z.B. Rechtsform, Telefon, URL), Ansprechpartner 1.+2. Ebene
- Branchenzugehörigkeit
- Firmengröße in Mitarbeiterzahl und Umsatz



3. Sichtprüfung:

Ihre Adressen und Daten werden per Webkonferenz auf „Herz und Nieren“ geprüft:

- Qualitäts- und Sichtprüfung inkl. Analyse der wichtigsten Problemfelder
- Es geht um Erkennen von typischen Fehlerquellen und -arten, Füllgrad, Ausfüllqualität

4. Optional Check Kommunikations-/Werbemittel, Formulare, Registrierungsseiten:

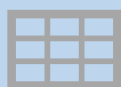
Optional analysieren wir Ihre Kommunikations- und Werbemittel sowie Formulare und Registrierungsseiten in Bezug auf die Erhebung und Qualifizierung von Kundendaten:

- Erfassungsprozesse Firma und Selfservice
- Möglichkeiten von Echtzeitprüfung, Validierung, Plausibilitätscheck



5. Detaillierte Ausarbeitung:

Aus den Prüfungen erhalten Sie eine Ausarbeitung: Sie enthält Beispiele, Optimierungsmaßnahmen und Empfehlungen in Form einer *Tabelle*. Darin sind Tipps für die einmalige Bereinigung sowie Vorschläge für Prüfungen und Erfassungsregeln zur kontinuierlichen Qualitätserhaltung.



Die Tabelle hat folgende Struktur:

Feldbezeichnung - Beschreibung, was ist das Ziel des Feldes? - Wer ist der Key User für diese Felder? - Auffälligkeiten aus der Analyse - Abhängigkeit zu anderen Feldern - Prio in der einmaligen Korrektur - Wer korrigiert? - Hinweise zum Regelwerk im lfd. Betrieb - Hinweise, die bei einer Kunden-Neuanlage zu beachten sind - u.v.m.

6. Maßnahmenpaket:

- Zusammenfassung der Analysen
- Entwicklung strategischer und operativer Maßnahmen, Schulungs- und Handlungsempfehlungen
- Vorschläge für Führungsinstrumente (z.B. KPIs, Anreize zur Datenpflege) zur lfd. Qualitätssicherung



7. Meilenstein- und Aktionsplan:

- Vorstellung und Diskussion des Meilenstein- und Aktionsplans mit anschließender Verabschiedung der nächsten Schritte

