



Kundendaten erforschen – Umsatzpotenziale entdecken

INNOFACT Data Mining Kundendaten

Erforschen Sie mit den **INNOFACT Data-Mining-Spezialisten** das Potenzial Ihrer Kundendaten. Basierend auf der großen Marketing-Erfahrung aus mehreren Tausend klassischen Marktforschungsprojekten bieten wir Ihnen Data-Mining-Lösungen an, die Ihnen praktikable, gut verständliche, präzise und direkt handlungsrelevante Erkenntnisse für Ihre Maßnahmen liefern.

INNOFACT hat über eigene Panels direkten Zugriff auf über eine halbe Million Verbraucher in ganz Deutschland und liefert auch bei kleinen Stichproben Ergebnisse in beeindruckender Tiefe. Auftraggeber aus verschiedenen Branchen nutzen seit Jahren die Zusammenarbeit mit **INNOFACT**, um ihre Kunden zu segmentieren, den Erfolg von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen zuverlässig zu prognostizieren und die Effekte zu kontrollieren.



Kundendaten effektiver nutzen

In vorhandenen Kundendaten sind wertvolle Informationen verborgen, die sich mit modernen Analyse-Instrumenten sichtbar machen lassen. **INNOFACT** findet für Sie den richtigen Zeitpunkt für konkrete und personalisierte Angebote. Mit einer passgenauen Kundensegmentierung können Sie hocheffizient Kampagnen, Promotions oder Aktionen steuern und erkennen, welche Kampagnen oder Maßnahmen tatsächlich wirksam sind. So erschließen Sie aus bestehendem Datenmaterial einfach, schnell und sicher neue Umsatzpotenziale und optimieren Ihre Kundenbeziehungen nachhaltig.

Schritt 1: Datenmanagement und -optimierung

Die **INNOFACT Data-Mining-Spezialisten** verschaffen sich zunächst einen Überblick über Wertebereiche, Ausreißer, Skalenniveaus, Fehler, unvollständige Datensätze und Rauscheffekte.

Anschließend werden die optimierten Daten standardisiert und so zusammengefasst, dass erste deskriptive Erkenntnisse wie Umsätze nach Kundentypen, Customer Journey, Branchen oder A-B-C-Analysen bereits nach diesem Schritt vorliegen.

Gemeinsam entwickeln wir aus diesen ersten Ergebnissen Strategien, um das volle Erkenntnispotenzial Ihrer Daten auszuschöpfen.

Schritt 2: Analyse des Kundenverhaltens und Handlungsempfehlungen

■ Kundensegmentierung

INNOFACT identifiziert Kundensegmente, die sich untereinander ähnlich sind und sich gleichzeitig deutlich von anderen Kundensegmenten unterscheiden.

Ihr Vorteil: Sie erkennen Potenziale für eine zielgruppengenaue Ansprache von Kunden.

■ Prognose

INNOFACT prognostiziert Kundenverhalten auf der Basis von Verteilungsannahmen.

Ihr Vorteil: Sie können Kunden mit hohem Umsatzpotenzial identifizieren und gezielt ansprechen.

■ Wirkungsmessung

INNOFACT analysiert die Wirkung von Werbung, Touchpoint-Kontakten, Promotions und anderen Aktionen oder Maßnahmen.

Ihr Vorteil: Sie erkennen, welche Aktionen und Maßnahmen wirksam sind und verhindern Streuverluste.

■ Erkennen von Umsatztreibern

INNOFACT quantifiziert, welche Kundeneigenschaften oder welche Ereignisse oder Maßnahmen den Umsatz und/oder die Kundenzufriedenheit beeinflussen.

Ihr Vorteil: Sie trennen Wichtiges von Unwichtigem und konzentrieren sich auf das, was Ihr Unternehmen vorantreibt und wachsen lässt.

Foto: Fotolia.de