

DIE **5** WICHTIGSTEN GRÜNDE FÜR MULTI BUYER ANALYTICS UND KUNDENBINDUNG



1 BESTANDSKUNDEN STEIGERN DEN UMSATZ EFFIZIENTER ALS NEUKUNDEN

Experten in Marketing und Vertrieb sind Schnittstellen zwischen Unternehmen, Markt und Kunde. Sie bauen Beziehungen mit dem Ziel auf, Angebote des jeweiligen Unternehmens an den Kunden zu vermitteln. Da Markt-Kommunikation aufwändiger und teurer wird, je mehr unbekannte Adressaten sie anspricht, sollten Bestandskunden hohe Priorität haben. Bestandskunden erfordern weniger Akquise- und Betreuungsaufwand durch die Vertriebsprofis als Neukunden.

2 MULTI BUYER ANALYTICS SORGEN FÜR HOHE KUNDENLOYALITÄT

Durch datengetriebenes Marketing stehen deutlich mehr und aufschlussreichere Informationen zu Marktteilnehmern und Kunden zur Verfügung. Zuerst heißt es: Wertschaffende Informationen aus den Daten destillieren, die Marketing und Vertrieb dann mit Erfolg verwenden können. Multi Buyer Analytics konzentrieren sich auf Mehrfachkäufer und ihre Kaufmotivation. Wer weiß, warum, wann und wie Kunden kaufen, hat den Schlüssel zu mehr Kundenloyalität schon in der Hand.

3 MULTI BUYER ANALYTICS HELFEN, DAS ANGEBOT AUF KUNDEN ABZUSTIMMEN

Je mehr Unternehmen über die eigenen Kunden wissen, desto besser können sie Maßnahmen und Produkt-Angebote auf einzelne Kunden abstimmen. In einer Ökonomie, in der Produkt- und Qualitätsunterschiede zurücktreten und der Markenwert zum wichtigsten Differentiator wird, ist individuelle Kunden-Interaktion unabdingbar. Multi Buyer Analytics liefern faktenbasierte Handlungsempfehlungen zur Gestaltung von Produkt- und Kommunikationsangebot.

4 HÖHERER KUNDENWERT ZÄHLT: UMSATZSTARKE VIP-KUNDEN BELOHNEN

Bestandskunden sind in der Regel mit geringerem Aufwand anzusprechen als Neukunden. Mit Multi Buyer Analytics lassen sich die Mehrfach-Käufer unter ihnen genau ermitteln und zielgerichtet zu loyalen VIP-Kunden oder Fans entwickeln, denn sie kaufen kontinuierlich und in der Regel auch größere Warenkörbe.

Das Ergebnis: Mehr Umsatz bei geringerem Aufwand.

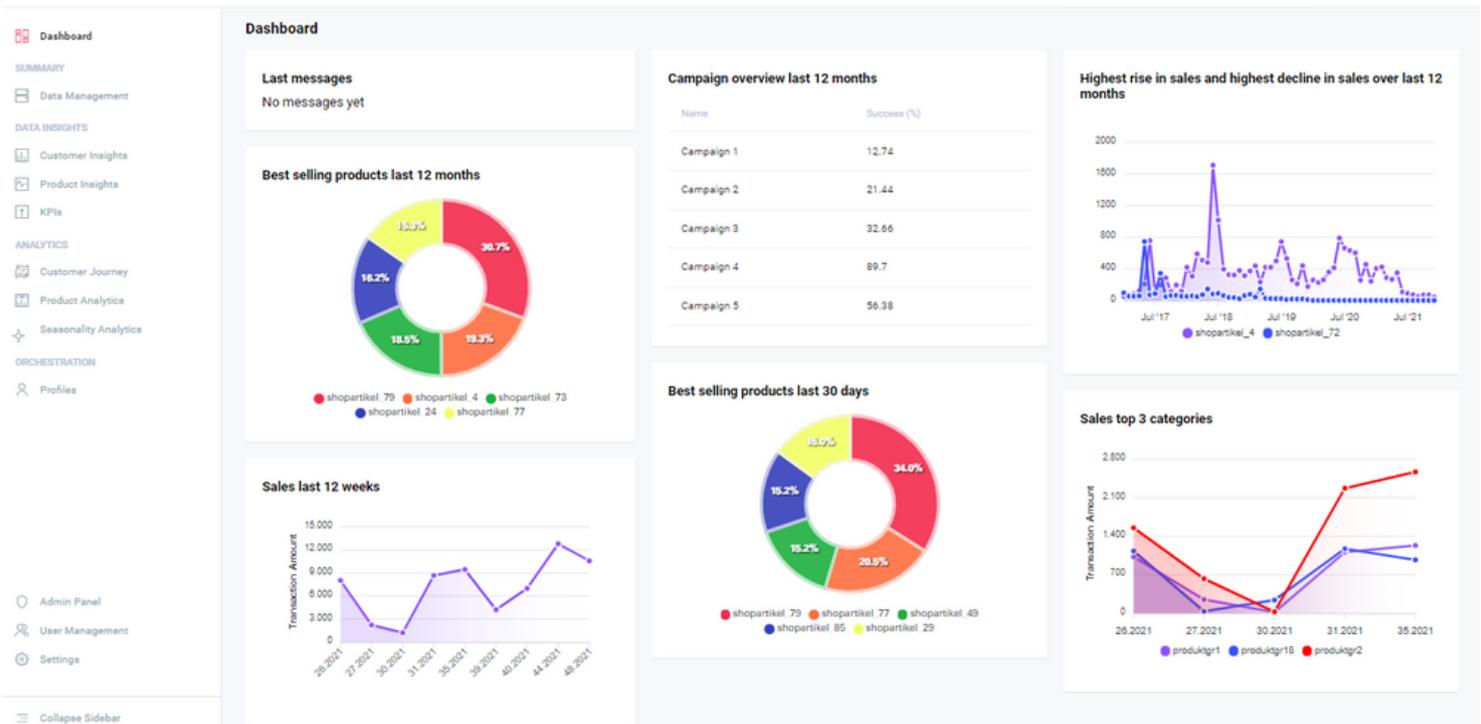
5 RECHTSSICHERHEIT UND DER EMPFEHLUNGS-BOOSTER

Wer die Anforderungen von Bestandskunden und Mehrfach-Käufern gezielt ermittelt und priorisiert, hat zwei gleich zwei weitere Vorteile:

1. Die Interaktion bei Bestandskunden läuft in der Regel mit Opt-in, was für Rechtssicherheit sorgt.
2. Loyale VIP-Kunden sind optimal geeignet, ihre Erfahrungen authentisch an andere Interessenten weiterzugeben.

Ob persönlich oder über soziale Netzwerke:
Wer Kunden zu Fans entwickelt, kann die Neukunden-Akquise seinen Bestandskunden überlassen





Einfach- zu Mehrfach-Käufern: Kundenloyalität dank Multi Buyer Analytics

Die Einführung von Multi Buyer Analytics für mehr Kundenloyalität und Mehrfach-Käufer ist viel einfacher als Sie denken. Bei Schober ist aus den dargelegten Erfahrungen eine cloudbasierte Out-of-the-Box Plattform entstanden. Wir nennen die Lösung "udo" unsere "universal data platform" und finden, Sie sollten udo kennenlernen.

Wir zeigen Ihnen gerne, wie Sie mit udo Einfach- zu Mehrfach-Käufern machen.

Bei Fragen stehen wir Ihnen unter ichwilludo@schober.de jederzeit gerne zur Verfügung.

Viel Erfolg und es lebe Ihr Umsatz!
Ihr Schober-Team



Nico Miller
Head of Sales bei Schober
+49 7156 / 304 – 470
nico.miller@schober.de