

# Microtargeting und Geoscoring ermöglicht Ihnen die Ableitung des gesamten Marktes anhand Ihrer Bestandskunden

## AUSGANGSSITUATION

Profilierungs- und Segmentierungs-Analysen innerhalb Ihres Kundenbestands eignet sich hervorragend für Cross- und Up-Selling. Aber wie steht es um die Neukundengewinnung? Und wie groß ist Ihr Markt?

Und wie sieht die räumliche Verteilung aus (und ich kann Ihnen versprechen – sie wird nicht homogen sein!)?



Microtargeting und Geoscoring mit mikrogeografischen Datenbanken lassen sich im gleichen Maße durchführen wie gängige CRM Profilierungen – mit dem Unterschied dass die Ergebnisse auf **alle** Häuser des Landes übertragbar sind, und sich so mit Hilfe der Bestandskunden, das Gesamtpotenzial im Markt ableiten lässt.

**Durch die Segmentierung, Profilerstellungen etc. mit Hilfe von mikrogeografischen Datenbanken, erhalten Sie nicht nur neue Einblicke für Ihre Bestandskunden – sondern gleich für den gesamten Markt!**