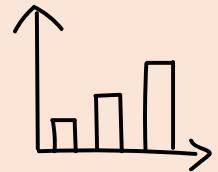




Excellence is made together

CUSTOMY – The customer data platform to connect potentials and profits



Herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Entscheidung, Ihre Bestandskundenansprache mit der analytics union zu optimieren.

Nachfolgendend finden Sie eine Übersicht unserer Lösungen zur optimierten Bestandskundenselektion.



Optimierte Bestandskundenselektion

Die aktive Gestaltung der Kundenbeziehung bietet zahlreiche Chancen, den Umsatz zu steigern und den Customer Lifetime Value zu erhöhen.

Unternehmen, die in ein optimiertes Bestandskundenmanagement investieren, profitieren langfristig von einer stabilen, loyalen Kundenbasis und einem nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.

Die analytics union bietet drei effektive Services zur Optimierung Ihrer Bestandskundenselektion:

Optimization

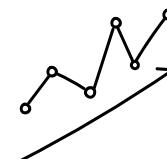
- ✓ Qualifizierung Ihrer Kunden zur Steigerung der Marketingeffizienz

ReNew

- ✓ Qualifizierung inaktiver Bestandskunden ohne aktuelles Letztkaufdatum

ReActivation

- ✓ Reaktivierung von eigenen Adressbeständen



Optimization

Qualifizierung Ihrer Kunden zur Steigerung der Marketingeffizienz

- ✓ Nachhaltiges Bestandkundenmanagement
- ✓ Qualifizierung Ihres Bestands anhand des aktuellen Kaufverhaltens im Versandhandel
- ✓ Optimierte Ansprache
- ✓ Effizienter Einsatz der Mittel dadurch Kostenersparnis und Gewinnoptimierung
- ✓ Marketingeffizienz effektiv steigern durch erhöhte Response

Qualifizierung Ihrer Kunden zur Steigerung der Marketingeffizienz

Ihre internen Kundeninformationen (RFM) in Verbindung mit dem transaktionsbasierten Kaufverhalten Ihrer Kunden in der analytics union.

Durch ein aktuelles und individuelles Scoring entsteht ein optimierter Datenbestand, der es Ihnen ermöglicht, je nach Zielsetzung Kosten zu sparen bzw. Response und Umsatz bei der Ansprache Ihrer Bestandskunden zu erhöhen und damit Ihre Marketingeffizienz effektiv zu steigern.



ReNew

Qualifizierung inaktiver Bestandskunden ohne aktuelles Letztkaufdatum

- ✓ Effiziente & rechtssichere Ansprache von Bestandskunden mit länger zurückliegendem Letztkaufdatum bei Ihrem Unternehmen
- ✓ Lieferung inklusive Transparenzandruck
- ✓ Reaktivierung verloren geglaubter Kunden
- ✓ Steigerung des Customer Lifetime Values Ihrer Bestandskunden

Qualifizierung inaktiver Bestandskunden ohne aktuelles Letztkaufdatum

analytics union **ReNew** ermöglicht die effiziente und rechtssichere Ansprache von Bestandskunden mit länger zurückliegendem Letztkaufdatum bei Ihrem Unternehmen.

Durch ein aktuelles Scoring und Lieferung inklusive datenschutzrechtlich Verantwortlichem für den Transparenzandruck erhalten und erhöhen Sie den Wert Ihrer Bestandskunden, die affin für einen neuen Kauf bei Ihrem Unternehmen sind.



ReActivation

Reaktivierung von eigenen
Adressbeständen

- ✓ Nachhaltiges Bestandkundenmanagement
- ✓ Reaktivierung verloren geglaubter Kunden
- ✓ Optimierte Umwandlung von Interessenten zu Kunden
- ✓ Effizienter Einsatz der Mittel, dadurch Kostensparnis und Gewinnoptimierung

Reaktivierung von eigenen Adressbeständen

Wir ermitteln, welche von Ihren inaktiven Kunden und Interessenten im Versandhandel aktiv sind und unterstützen Sie so bei der Reaktivierung verloren geglaubter Kunden.



CUSTOMY Insights

Überblick neu definiert

- ✓ Einzigartige und wertvolle Einblicke in das Kaufverhalten Ihrer Zielkunden
- ✓ Die wichtigsten Kennzahlen zur Unterstützung der Kampagnenplanung
- ✓ Ihre Kunden- und Produktinformationen im übersichtlichen internen Vergleich
- ✓ Ihre Kundenentwicklung im Vergleich zum Marktumfeld
- ✓ Wichtige Hinweise zur Datenqualität

Überblick neu definiert

Steigern Sie Ihren Erfolg mit CUSTOMY Insights, dem praktischen Mehrwert-Tool zur Entwicklung Ihres Kundenbestandes und Ihrer Produkte!

Keine Frage, niemand kennt Ihr Unternehmen so gut wie Sie: die wichtigsten Kennzahlen, Ihre guten Kunden, die Bestseller unter Ihren Produkten.

CUSTOMY Insights organisiert einen Überblick über diese wertvollen Informationen und kombiniert sie mit weiteren wichtigen Kennzahlen aus dem gesamten Versandhandel sowie aus Ihrem Marktumfeld.

So entstehen aus einem allgemeinen Überblick echte Mehrwerte, die Ihnen bei der Einordnung und Planung helfen.



Preise für die Services zur optimierten Bestandskundenselektion

Produkt	Erläuterung	Preis TKP in €
analytics union ReNew	Qualifizierung inaktiver Bestandskunden ohne aktuelles Letztkaufdatum	130
analytics union Optimization	Scoringbasierte Qualifizierung eigener Kunden zur Steigerung der Marketingeffizienz	110
analytics union ReActivation	Qualifizierung inaktiver Bestandskunden	90

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.



Leistungen im Detail



Garantiert topaktuelle Daten aktiver Multibuyer



Transaktionsbasiertes Kaufverhalten



Hoch qualifizierte Neukundenpotenziale & 360° Nutzerprofile



Reaktivierung inaktiver und verloren gegangener Kunden



Jahrelange Erfahrung & Professionalität



Zielgruppen- und branchenspezifische Daten



Zugang zum digitalen Dashboard „CUSTOMY Insights“



Kostenoptimierung & Steigerung der Marketingeffizienz



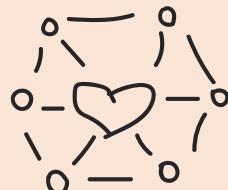
Datenschutzgeprüft – BSI zertifiziert



Qualitative Datenanalyse



analytics union coop lovers



Kostenlose & transparente Leistungen!

- Keine Aufnahmegebühren oder sonstige Set-up Kosten
- Keine Grund- oder Teilnahmegebühren
- Keine Pauschal-, Neben- oder versteckte IT-Kosten
- Keine Kosten für die standardisierte Kundenanalyse
- Keine langen Kündigungsfristen

Wir glauben fest an eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

- Aktualität: Alles basiert auf aktuellsten Daten
- Gleichberechtigung: Gleiche Rechte und Pflichten für alle Teilnehmer
- Überschneidungsfreie Neukundenpotenziale
- Mehrfachkäufer: Konzentration auf Multibuyer
- Diskretion: Vertrauliche Teilnahme
- Schutz: Optional Ausschluss von Wettbewerbern a.G.

Susanne Lenkenhoff

Geschäftsleitung | General Management

+49 251 981 171 12
sl@customy.de
www.customy.de

CUSTOMY GmbH & Co. KG
Lütke Gasse 17
48143 Münster

Carsten Moß

Customer Management | Cooperations

+49 251 981 171 15
cm@customy.de
www.customy.de

CUSTOMY GmbH & Co. KG
Lütke Gasse 17
48143 Münster



Ihre Ansprechpartner

Rieke Sautmann

Customer Management

+49 251 981 171 17
rs@customy.de
www.customy.de

CUSTOMY GmbH & Co. KG
Lütke Gasse 17
48143 Münster

