

Behavioral Customer Segmentation

FÜR EINE EFFEKTIVERE KUNDENANSPRACHE

Nutzen Sie Verhaltens- und Interaktionsdaten für Ihre Kundensegmentierung, anstatt sich nur auf soziodemografische Kundenmerkmale oder frei formulierte Hypothesen zu verlassen. Mit unserer Lösung können Sie Kunden mit ähnlichem Verhalten einfach und verständlich visualisieren, geschäftsrelevant segmentieren und bedürfnisgerecht ansprechen.

Aussagekräftige Datenanalyse und entsprechende Visualisierung

Aus der Analyse von Verhaltens- und Interaktionsdaten Ihres Gesamtkundenbestands entstehen Kundengruppen mit ähnlichen Eigenschaftsausprägungen – entsprechend visualisiert in einfach verständlichen Grafiken.

Relevante, datenbasierte Segmentierung

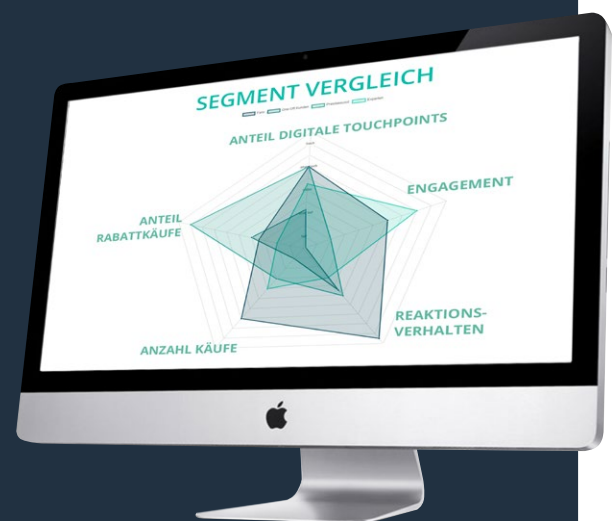
Bedeutsame Merkmale können schnell erkannt und relevantere Segmente als je zuvor definiert werden. Die Segmentierung wird auf jedes Kundenprofil individuell angewandt und im entsprechenden System (z. B. CRM oder ERP) hinterlegt.

Operationalisierbare Personas

Für jedes Segment gibt's eine Persona-Beschreibung – basierend auf Fakten, nicht auf Annahmen – mit Strategie und Massnahmen für eine kundenzentrierte Bearbeitung und zielgerichtete Weiterentwicklung.

Weiterentwicklung mit Potenzial

Neue Kunden werden den Segmenten automatisch zugeteilt und weitere Datenquellen für die Schärfung der Personas laufend integriert.



MEHRWERT

- Verhaltensbasierte Segmentierung für eine bedürfnisgerechtere Kundenansprache und eine nachhaltige Verbesserung der Kundenbeziehung
- Skalierbare Segmentierung, die auch auf neue Kunden anwendbar ist und laufend weitere Datenattribute verarbeiten kann
- Gezielte Weiterentwicklung der Segmente für eine Steigerung des Umsatzes

