

AMC-Projektangebot:

Cross-Selling via Direktmarketing in profitablen Kundensegmenten

Ziele

- Cross-Selling-Aktionen ...
- ... via Direktmarketing ...
- ... in profitablen Kundensegmenten



Rahmenbedingungen

- Bestandskunden
- Directmails per Post
- Kundensegmentierung

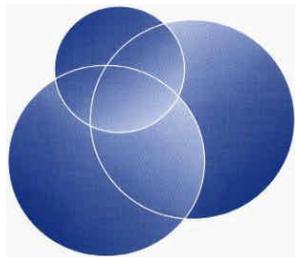
Kooperationspartner

Direktmarketing

in profitablen Kundensegmenten

ReMark International


FairIsaac.
INFORMA



Der AMC konzipiert und vermittelt geeignete Marketingprojekte für seine Mitglieder, die VU. Durch die hohe Zahl der dem AMC angeschlossenen VU lassen sich zum Teil erhebliche (Kosten-)Vorteile realisieren.

Kostenvorteil:


FairIsaac.
INFORMA

Ein Rechenbeispiel:

- Anreicherung 250.000 Datensätze
- Listenpreis: 18 Cent pro Datensatz
= 45.000 Euro
- AMC-Angebot: 8 Cent pro Datensatz
= 20.000 Euro

Ersparnis: 25.000 Euro (55,5%)

„Systematischer Vorteil“:

ReMark International

+


FairIsaac
INFORMA

=

Effizientes Direktmarketing

Projektvorgehen

- Bestandsanalyse
- Produktanalyse
- Budgetierung
- Vertragsunterzeichnung
 - ReMark (entsprechend der individuellen Gegebenheiten)
 - INFORMA entsprechend AMC-Kooperationsabkommen
- Segmentierung
 - **mit INFORMA-Score:**
Daten an INFORMA (Name, Anschrift, Geburtsdatum), angereicherte Daten zurück an VU, ReMark segmentiert entsprechend VU-Vorgaben
 - **ohne INFORMA-SCORE:**
Voraussetzung: Score liegt bereits vor
- Durchführung
- Reporting / Abschlußbericht durch ReMark

*Kostenlose
Vorleistung
von ReMark*