



Quality Address
Bestes Timing für Ihr Mailing

TransAction Allianz 2.0

Stand Januar 2016

Adresse

Prime Data AG
Badenerstr. 13
CH-5200 Brugg
www.primedata.ch

Kontakt

Tel. 056 544 52 00
contact@primedata.ch
twitter.com/primedata_ag

TransAction Allianz 2.0: Was ist daran?

Als Direktmarketing treibendes Unternehmen sind Sie immer stärker mit der Herausforderung konfrontiert, effizient Neukunden zu gewinnen oder inaktive Kunden zu reaktivieren.

Mit weniger als fünf Millionen Haushalten ist der Schweizer Direktmarketing-Markt limitiert. Mit einer der weltweit höchsten Direktmarketing-Penetrationsraten pro Haushalt zählt er auch zu den reifsten. Dies macht die Neukundengewinnung nicht einfacher, im Gegenteil: Zusätzlich verkomplizieren drei Sprachräume eine effiziente Kundenansprache. Online läuft bei der Neukundenakquise dem Mailing den Rang ab. Doch Mailingkunden sind erfahrungsgemäss treuer und langlebiger als reine online Kunden.

Gefordert sind daher Technologien und Prozesse, mit welchen die postalische Neukundenakquise kosteneffizienter wird. Die Transaction Pooling Platform von Prime Data erlaubt Ihnen genau das. Durch Analyse des tatsächlichen Kaufverhaltens vergangener Transaktionen lässt sich das künftige Kaufverhalten am besten vorhersagen. Quality Address ist eine Weiterentwicklung traditioneller Transaktionsdaten-Pools, indem es neu auch Warenkorbinformationen miteinbezieht und gleichzeitig die höheren Anforderungen an den Datenschutz erfüllt, da die Warenkorbdaten nicht auf Personen-, sondern auf Zellebene (Haushalt) verarbeitet

FAKTEN ZUR PRIME DATA DATENBANK

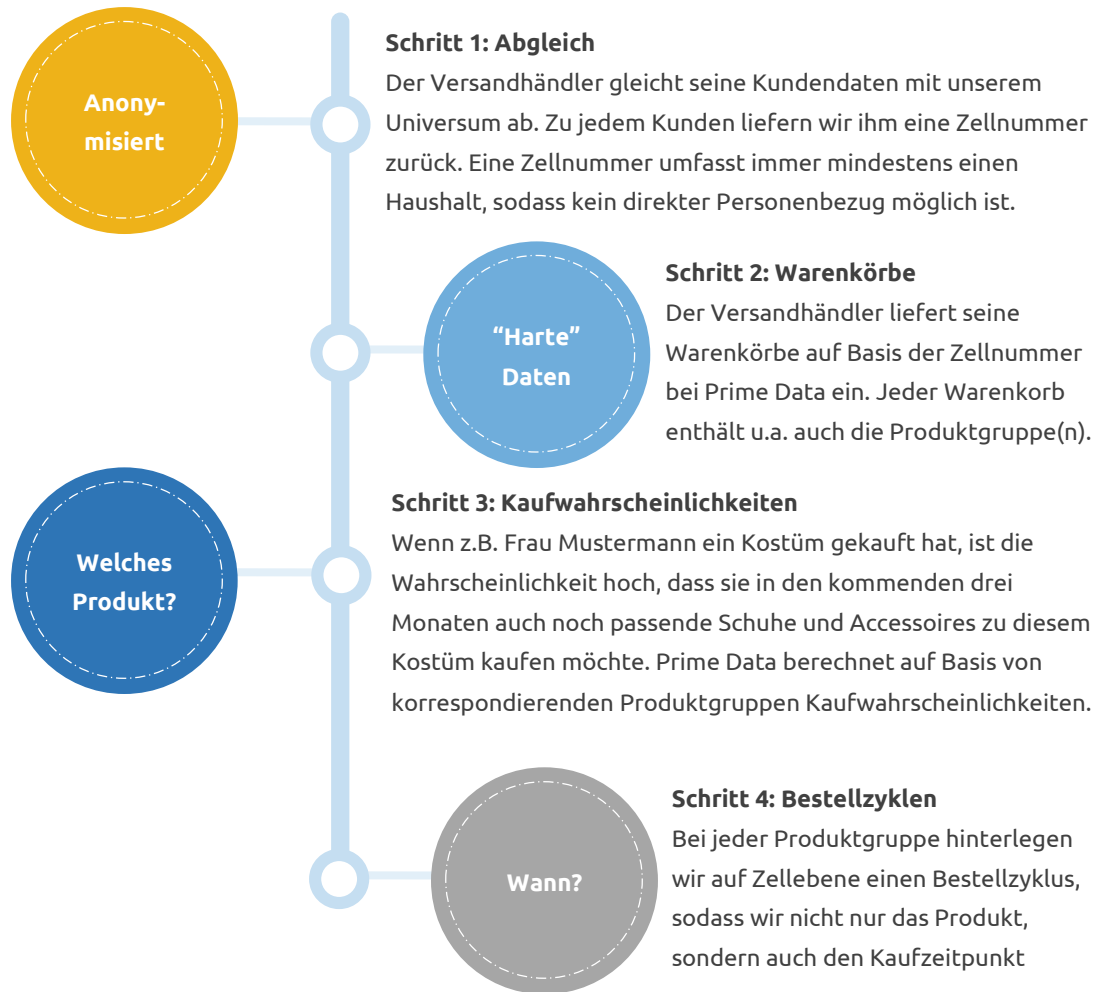
- Prime Data verarbeitet;
- 13,843 Mio. Transaktionen pro Jahr;
 - zu 3,202 Mio. Personen;
 - die 2014 über 152'000 verschiedene Produkte bei Schweizer Versandhändlern gekauft haben; und
 - 2014 für einen Umsatz von CHF 1,6 Mia. verantwortlich waren.

Mehr über die Datenpartnerschaft erfahren!

Möchten Sie mehr über die Datenpartnerschaft erfahren? Weitere Informationen zur Datenpartnerschaft und den Vorteilen finden Sie auf unserer Webseite unter: www.primedata.ch/info.

Spannend, aber wie geht das?

Bei TransAction Allianz 2.0 berechnen wir das Kaufverhalten und den Kaufzeitpunkt für jeden Postkäufer. Wir zeigen Ihnen, wie wir dies berechnen und prognostizieren. Kurzum: Wir sagen Ihnen, wer sich wann für Ihr Produkt interessiert und dies mit einer hohen Wahrscheinlichkeit kaufen wird.



Mehr über Kaufwahrscheinlichkeiten erfahren!

Weitergehende Informationen zur Berechnung der Kaufwahrscheinlichkeiten für über 200 Produktgruppen finden Sie auf unserer Webseite unter: www.primedata.ch/scores.

So selektieren Sie Ihre Zielgruppe!

Über eine webbasierte Oberfläche können Sie Ihre Zielgruppe in wenigen Minuten definieren, das Potenzial ermitteln und das gewünschte Adresspotenzial über einen gesicherten FTPS-Server als CSV-Datei herunterladen. Dies sind die Selektionskriterien:



Produktgruppe(n) auswählen

Für welche Produkte suchen Sie Neukunden? Wählen Sie die dazugehörige Produktgruppe aus. Insgesamt sind über 200 Produktgruppen aus 20 Produktfamilien in der Datenbank hinterlegt.



Kaufmotiv definieren

Durch welches Motiv zeichnet sich Ihr Produkt aus? Durch die Preis- oder Markenaffinität, die Innovation/Neuheit oder die Regionalität? Oder steht die Nachhaltigkeit/Ökologie im Vordergrund?



Region wählen

In welcher Region möchten Sie ein volladressiertes Mailing machen? In einer bestimmten Sprachregion (z.B. Deutschschweiz) oder in ausgewählten Kantonen?



Beschreibende Merkmale hinzufügen

Ihre Zielgruppe können Sie mit zahlreichen weiteren Merkmalen zusätzlich präzisieren. Dies sind: Soziodemographie, Wohnsituation, vordefinierte Zielgruppen sowie Käufertypen.

Mehr über die Zielgruppenselektion erfahren!

Weitere Informationen zur Zielgruppenselektion und den Selektionskriterien finden Sie auf unserer Webseite unter www.primedata.ch/scores.

Welche Fragen treten häufig auf?

1. Bekomme ich die Postkäufer-Adressen vom Mitbewerber?

Nein. Denn wir verarbeiten die Warenkörbe auf Zell- und nicht auf Personenebene. Das bedeutet; der Name und die Anschrift der Kunden nutzen wir nur zu Beginn zum einmaligen Zellabgleich/Zellzuordnung. Die letztlich gelieferten Adressen stammen aus dem eigenen, aktuellen Personenuniversum.

2. Ist die Verarbeitung der Warenkörbe rechtlich zulässig?

Ja. Da wir die Warenkörbe nicht auf Personen-, sondern anonymisiert auf Zellebene verarbeiten, liegt kein Bezug zu einer Person vor. Aus diesem Grund ist auch das Einverständnis der betreffenden Person nicht notwendig.

3. Kann ich die Warenkörbe auch für meine Bestandskunden nutzen?

Ja. Wir reichen dazu Ihre Bestandskunden mit folgenden Informationen an: Für welche Produktfamilien und Produktgruppen interessiert sich Ihr Kunde und wann ist der Zeitpunkt passend, um ihn mit der entsprechenden Werbung anzusprechen? Und welche Produktgruppen und Produkte hat Ihr Kunde z.B. in den letzten sechs Monaten bei jemand anderem (z.B. bei einem Mitbewerber) gekauft?

4. Für was kann ich Ihre Daten und Adressen nutzen?

Für drei Dinge: 1. Um neue Kunden zu gewinnen. 2. Um inaktive Bestandskunden wieder zu reaktivieren. 3. Um meinen Bestandskunden zeitgerecht passende Cross- und Up-Selling Angebote zu unterbreiten.

Mehr über die Warenkörbe und deren Mehrwert erfahren!

Wie Sie die Warenkörbe nutzen und welche Informationen wir daraus gewinnen, finden Sie auf unserer Webseite unter www.primedata.ch/scores.



Adresse

Prime Data AG
Badenerstr. 13
CH-5200 Brugg
www.primedata.ch

Kontakt

Tel. 056 544 52 00
contact@primedata.ch
twitter.com/primedata_ag

