

Maximaler Marketingerfolg mit 4TrueVision

Optimieren Sie Ihre Kundenansprache!

Erhöhen Sie Ihre Responsequote!

Sparen Sie Kampagnenkosten!



4TrueVision berechnet automatisch die Kundeninformationen, die für eine Kundenauswahl wirklich wichtig sind.

4TrueVision erfasst nicht nur eine vorgegebene Zielgruppe für Ihr Marketing, sondern ermittelt alle geeigneten Zielgruppen.

4TrueVision validiert alle gefundenen Zielgruppen und schließt Fehler in der Kundenauswahl aus.

4TrueVision teilt jeder Zielgruppe eine Kaufwahrscheinlichkeit zu.

4TrueVision präsentiert dem Anwender alle potentiellen Zielgruppen grafisch zur Selektion.

4TrueVision erlaubt den einfachen Export der Kundenliste mit allen zur Durchführung der Kampagne benötigten Informationen in die Kundendatenbank.

4TrueVision ermöglicht selbstverständlich auch die traditionelle Zielgruppenauswahl über Abfragen.

4TrueVision ist denkbar einfach zu handhaben und erfordert keine laufende Unterstützung durch Ihre IT-Abteilung.

Mit nur drei Mausklicks zur optimalen Adressenliste für Ihre Kampagne

Erster Klick:

Sie wählen das zu verkaufende Produkt aus.

Für dieses Produkt ermittelt 4TrueVision die Analyseparameter, bestimmt die geeigneten Kunden und stellt diese grafisch mit Angabe der Verkaufswahrscheinlichkeit dar.

Zweiter Klick:

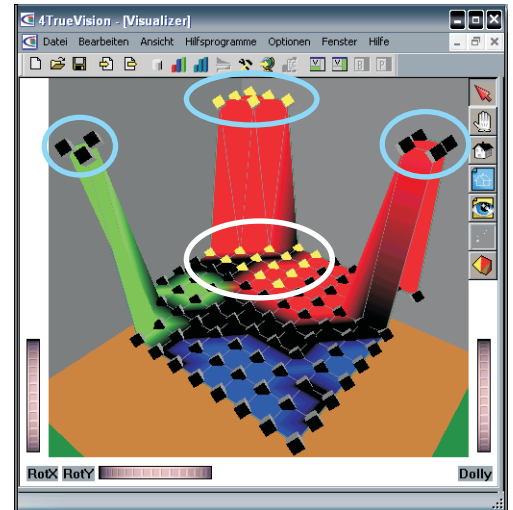
Sie bestimmen anhand der Grafik die Kundengruppen für Ihre Kampagne.

4TrueVision speichert Ihre Auswahl mit den Angaben zur Verkaufswahrscheinlichkeit unter einem individuellen Kampagnennamen ab.

Dritter Klick:

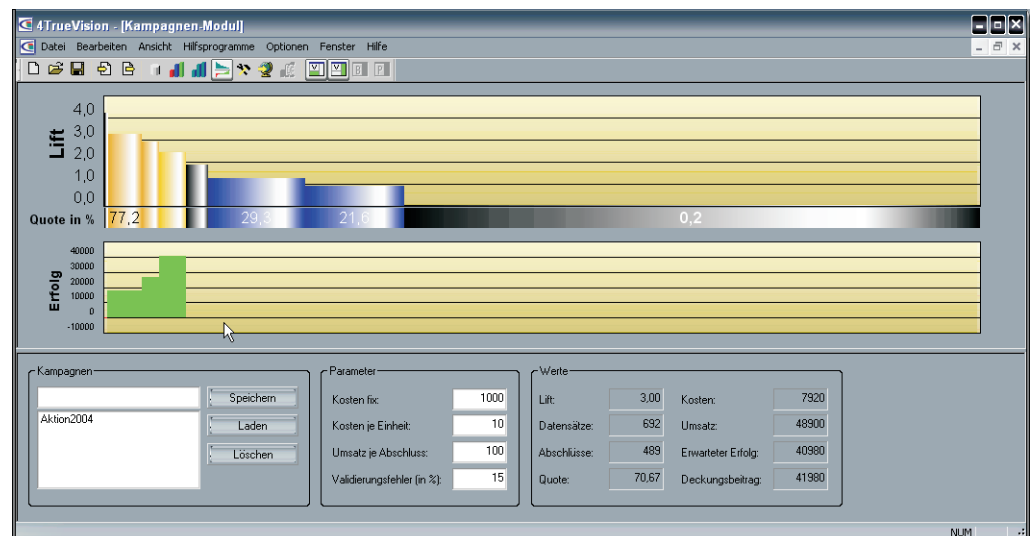
Sie exportieren alle für die Kampagne benötigten Informationen.

4TrueVision erstellt eine Datei, die die selektierten Adressen und alle weiteren zur Durchführung der Kampagne benötigten Angaben enthält.



Tiefenselektion:

Die obige Abbildung zeigt, wie im Rahmen einer Direktmarketingkampagne durch den Einsatz von 4TrueVision drei Gruppen von Kundenprofilen mit hohem Verkaufspotential gefunden wurden (blau umrandete Würfel). Der herkömmliche Ansatz erfasste dagegen nur eine dieser Gruppen (gelbe Würfel) und beinhaltete viele ungeeignete Kunden mit niedriger Verkaufswahrscheinlichkeit (weiß umrandete Würfel).



Optimale Kundengruppen auswählen:

Die Kundengruppen werden grafisch nach absteigender Verkaufswahrscheinlichkeit (Lift) präsentiert. Per Mausklick werden die besten Kunden-

gruppen ausgewählt (goldene Färbung) und gespeichert. Zusätzlich wird für diese Gruppen eine Erfolgskalkulation erstellt.