



DATENINTELLIGENZ FÜR AKQUISE UND LIQUIDITÄT

WIE FINDE ICH ZAHLUNGSKRÄFTIGE KUNDEN MIT ENTWICKLUNGS- POTENZIAL?

Welche Kunden versprechen den meisten Umsatz? Wieviel Deckungsbeitrag steckt für mich in welcher Branche? Welche Kundengruppen bieten die besten Cross-Selling-Potenziale? Unsere Kunden-Wert-Analyse beantwortet Ihnen alle diese Fragen. Und noch viele mehr.

Sie erhalten aussagekräftigere Daten zum Zahlungsverhalten, zur Bonität und zu weiteren Auffälligkeiten und Besonderheiten. Wenn Sie wollen, sogar tagesaktuell und in Echtzeit. Damit Sie jederzeit die richtige Entscheidung treffen. Wir helfen Ihnen gerne dabei.

Mit einer einzigartigen Intelligenz von Kunden- und Wirtschaftsdaten liefern wir Ihnen den Treibstoff für ein gelingendes Beziehungs-Management entlang des gesamten Kundenlebenszyklus. Angefangen bei einer anspracheoptimierten Akquise, über den Aufbau eines werthaltigen Beziehungsmanagements bis hin zu reibungsreduzierten Liquiditätsströmen.

1

KUNDEN-WERT-ANALYSE

Welche Potenziale stecken in Ihren Kunden? Für belastbare Antworten führen wir Ihr Kundenportfolio – Adressen, Umsätze, Kundengruppen – mit unserem Datenuniversum zusammen. Und qualifizieren es anhand von Kriterien wie Zahlungserfahrungen, Werthaltigkeit und Marketingdaten. So identifizieren Sie neue Umsatzquellen und richten Ihren Vertrieb optimal aus.

2

ADRESSKAUF UND MARKETINGDATENBANKEN

Erhalten Sie Zugriff auf über drei Millionen bonitätsgeprüfte und wirtschaftsaktive Firmendressen sowie auf unsere umfangreichen B2B- und B2C-Marketingdatenbanken. Einfach online, segmentiert nach Branchen, Regionen, Affinitäten und vielen weiteren Kriterien. Auf Wunsch verknüpft mit Ihrer Datenbank und damit völlig überschneidungsfrei zu Ihren Bestandsdaten.

3

KUNDEN-ONBOARDING

Welchem Kunden sollten Sie welches Angebot machen? Egal ob er im Online-Shop, im Kundencenter oder über ein Call-Center bestellt: alle Anträge laufen in einem zentralen Prozess zusammen. Basierend auf Risiko- und Potenzialmerkmalen wie Bonitäten, Device-Fingerprints oder Adressdaten gibt unsere KI-unterstützte Lösung vollautomatisch Empfehlungen ab.

4

MONITORING

Wie entwickelt sich die Werthaltigkeit Ihrer Privat- und Firmenkunden? Eine kontinuierliche Betrachtung von Bilanzdaten, Risikobranchen, Bonitätsratings und Zahlungserfahrungen gibt Aufschluss. So nutzen Sie Vertriebspotenziale und vermeiden Risiken. Unsere Berater unterstützen Sie dabei und liefern Ihnen genau die Daten, die Sie brauchen – abgestimmt auf Ihre Prozesse und direkt in Ihr CRM-System.

Let's talk

Allianz für
Entwicklung
und Klima



[+49 911 5395-690](tel:+499115395690)

[Mehr erfahren](#)