

# EX·A·MINE™ - AffinityTracer

**EX**pl<sup>o</sup>re, **AN**alyse and **MINE** your Data!

## **Umsatzwachstum und höhere Kundenprofitabilität durch individuelle Kundenansprache!**

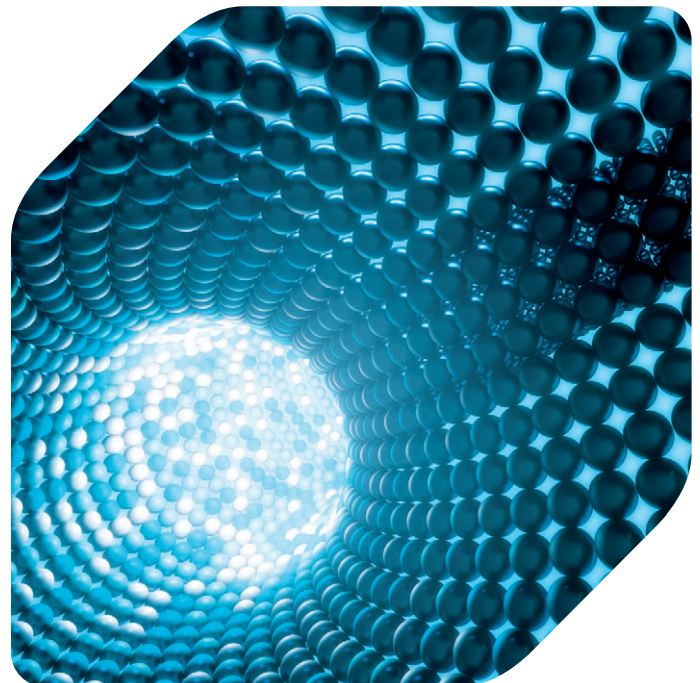
Nach der Etablierung einer Kundenbeziehung ist es wünschenswert, diese Beziehung nicht nur zu festigen, sondern auch zu intensivieren. Dies bedeutet, nicht ausschließlich dieselben Produkte oder Dienstleistungen abzusetzen, sondern auch kundenindividuelle Cross- und Up Selling-Potenziale zu identifizieren. Nur dann können Sie gezielt die richtigen Kunden mit den optimalen und kosteneffizienten Marketingmaßnahmen kontaktieren und diese Potenziale auch konsequent ausschöpfen. EX·A·MINE AffinityTracer erschließt Ihnen hierfür wertvolles Wissen über Ihre Kunden:

- Welche Produkte oder Dienstleistungen werden oft gemeinsam gekauft? Welche Kunden erwerben nur Teile einer häufig auftretenden Kombination?
- Wie hoch ist der Anteil der von mir angebotenen Leistung an den Gesamtausgaben eines Kunden? Wie hoch sind die Ausgaben dieses Kunden bei meinen Mitbewerbern? Wie kann ich meinen Anteil steigern?
- Für welche Kunden ergeben sich konkrete Cross- und Up Selling-Potenziale?
- Wie identifiziere ich diejenigen Kunden, denen ich unter Berücksichtigung von Kostengesichtspunkten weitere Produkte oder Dienstleistungen anbieten soll?

Die relevanten Informationen zur Beantwortung dieser Fragen liegen nur zum Teil in internen Datenbeständen vor, da diese lediglich Aktivitäten des Kunden mit dem eigenen Unternehmen beinhalten. Cross- und Up Selling-Potenziale können aber oftmals nur unter Einbezug der Gesamtperspektive, die vor allem Aufschluss über die Geschäftstätigkeit Ihrer Kunden mit Mitbewerbern gibt, aufgedeckt und erschlossen werden. EX·A·MINE AffinityTracer liefert Ihnen diese Informationen auf Basis von integrierten Daten.

## **Unser Leistungsspektrum**

- Durchführung von Warenkorbanalysen
- Entwicklung einer Cross- und Up-Selling-Analyse unter Verwendung modernster Algorithmen auf Basis aller verfügbaren Daten
- Aufbau eines Kundenwertmodells zur Identifizierung der langfristig profitablen Kunden



## **Unsere Stärke ...**

... ist die Kombination von Methoden- und EDV-Wissen mit Marketing- und Markt-Know-how aus einer Hand.

## **Ihre Ansprechpartner bei TNS Infratest**

Dr. Stefan Tuschl  
Landsberger Str. 338  
80687 München

Dr. Robert Hartl  
Landsberger Str. 338  
80687 München

t +49 (0)89 5600 - 1107  
f +49 (0)89 5600 - 1611

t +49 (0)89 5600 - 1320  
f +49 (0)89 5600 - 1611

e [ex-a-mine@tns-infratest.com](mailto:ex-a-mine@tns-infratest.com)  
[www.tns-infratest.com](http://www.tns-infratest.com); [www.ex-a-mine.de](http://www.ex-a-mine.de)