



WIR MACHEN MARKETING ENTSCHEIDBAR

Innovative Lösungen für die Marketing-Praxis



MARKETINTELLIGENCE

Unser Ziel: Erfolgreiche Marketing-Entscheidungen

Wir stellen uns vor

Wirtschaftlich handeln heißt entscheiden – und jeder, der im Marketing oder Vertrieb professionell entscheidet, ist auf pragmatisch ausgerichtetes Wissen angewiesen. Wissen, das die klassische Marktforschung, die Wettbewerbsanalyse, Gesamtmarktbewertungen und empirische Zielgruppenprofilierung umfasst.

In dynamischen, komplexen und unsicheren Märkten ist der systematische Blick hinter die Kulissen der Marktentwicklungen grundlegend für erfolgreiche Marketing-Entscheidungen. Diesen Blick hinter die Kulissen bietet Market Intelligence – wir machen Marketing entscheidbar.

Das Angebot von Market Intelligence umfasst die Sammlung, Analyse und Interpretation des für ein Unternehmen relevanten Wissens über Märkte und deren Entwicklungen. Aufbauend auf dieser Wissensgenerierung entwickelt Market Intelligence entscheidungsfähige und operativ direkt umsetzbare Lösungen für das Markt-Management.

UNSERE UNTERNEHMENSMAXIME

- Wir machen Marketing praktisch entscheidbar.
- Unser Maßstab ist der wirtschaftliche Markterfolg des Kunden.
- Wir denken innovativ und handeln pragmatisch.
- Unkonventionelle Herausforderungen sind unser Antrieb.

Marketing Verbund

Market Intelligence ist Teil des umsetzungsstarken Marketing Verbunds. Der eigentümergeführte Marketing Verbund ist seit über 10 Jahren ein vertrauenswürdiger und innovativer Partner im Bereich Marketing und Vertrieb.

Von der Strategieberatung über die Markt- und Zielgruppenanalyse bis hin zur Gestaltung, Produktion und Verteilung von Werbemedien – der Marketing Verbund bietet alles für die komplette Planung und Umsetzung von Marketing-Kampagnen und Vertriebsaktionen.

Durch die intelligente Vernetzung der unterschiedlichen Leistungsfelder sind wir in der Lage, Ihnen mit unseren Spezialisten integrierte Services aus einer Hand anzubieten. Und wir lieben die Herausforderung, anhand unserer innovativen Methoden auch zunächst unmöglich scheinende Lösungen gemeinsam mit unseren Kunden umzusetzen.



LEISTUNGSFELDER VON MARKET INTELLIGENCE

Unser Vorgehen: Innovativ denken und pragmatisch handeln

Märkte in turbulenten Zeiten sind komplex und verändern sich permanent. Aus diesem Grund ist Market Intelligence ein kontinuierlicher Prozess, in dessen Verlauf Märkte verstanden, bewertet, bearbeitet und entwickelt werden. Dementsprechend lässt sich unser Leistungsportfolio in vier Felder unterteilen, die miteinander vernetzt sind.

Marktanalysen

Das Analyseportfolio von Market Intelligence reicht von der Untersuchung regionaler Märkte über die Zielgruppenprofilierung bis zur Wettbewerbs- und Standortanalyse. Mit unseren innovativen Verfahren erarbeiten wir empirische Analyseergebnisse auf Echtdatenbasis, die unmittelbar zur pragmatischen Entscheidungsfindung genutzt werden können.

Markt-Scoring und Geomarketing

Aufbauend auf den empirischen Analyseergebnissen setzen wir Scorings ein, um Zielgruppen zu bewerten, Marktpotenziale zu ermitteln und Märkte zu klassifizieren bzw. zu segmentieren. Das Scoring von Zielgruppen und Märkten erfolgt anhand eigenständig entwickelter Merkmale und Verfahren, die es uns ermöglichen, die Scoring-Ergebnisse direkt in operatives Geomarketing z. B. im Zuge der Optimierung von Post-Verteilungen umzusetzen.

Software-Lösungen

Neben der individuellen Beratung offerieren wir die Automatisierung unserer Services in Form von Software. Die angebotene Range reicht von vielfältig einsetzbaren Softwareprodukten wie z. B. dem ZielgruppenScout® bis zu speziellen Client-Server-Lösungen, anhand derer Sie unsere Ana-



lyse- und Scoringverfahren eigenständig nutzen können. Darüber hinaus entwickeln wir auch kundenindividuelle Software für die Bereiche Marktanalyse, Scoring und Verteiloptimierung, die komplett nach Ihren Wünschen konzipiert ist.

Beratung und Projektmanagement

Die Komplexität von Marketing- und Vertriebsentscheidungen erfordert vielfach kundenindividuelle Konzepte. Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, entwickeln wir im Rahmen unserer Beratung speziell auf Kunden zugeschnittene Lösungen oder unterstützen unsere Kunden konzeptionell auch wenn wir die Analysedurchführung nicht übernehmen. Auf Kundenwunsch leisten wir auch das komplette Projektmanagement für die gemeinsam durchgeführten Projekte.

MARKTANALYSEN

Analysis on Business

Märkte liegen heutzutage nicht mehr einfach vor, Märkte werden aktiv gemacht. Damit übernimmt die Marktanalyse neben der analytischen Funktion auch eine gestalterische Aufgabe – sie ist zugleich vorbereitender und messender

Bestandteil von Marketing- und Vertriebsaktionen im Zuge eines kontinuierlichen Marktbearbeitungsprozesses.

Demzufolge wird die Analyse der faktischen Marketing- und Vertriebsergebnisse zum Ausgangspunkt einer fundierten Marktbearbeitung.

Vertrieb als Analysebasis

Aus diesem Grund nutzen wir direkt die Vertriebsprozesse Ihres Unternehmens als Basis der ertragsorientierten Marktanalyse. Im Zuge unserer „Analysis on Business“-Methode werden die Erkenntnisse aus der Vertriebsanalyse direkt mit empirischen Marktdaten vernetzt.

Unabhängig davon, ob wir eine Primärerhebung durchführen oder sekundäranalytisch vorgehen – im Rahmen unserer datenbankgestützten Analyseverfahren

steht nicht der reine Erkenntnisgewinn z. B. über Konsumverhalten oder Standortgüter im Fokus. Vielmehr forcieren wir unter strenger Berücksichtigung der datenschutzrechtlichen Bedingungen die Umsetzung der Analyseergebnisse in die Praxis.

Erfolg direkt messen

Durch unsere empirische Datenbasis auf Haushaltsebene für die gesamte Bundesrepublik Deutschland und unsere innovativen Analyseverfahren sind wir in der Lage, die Zielerreichung bzw. die Zielpotenziale im Markt direkt zu messen.

In Kombination mit den (Vermarktungs-) Kosten ergibt sich eine ertragsorientierte Effizienz-Perspektive anhand derer der echte Markterfolg prognostiziert und auf Kundenwertbasis genau gemessen werden kann.

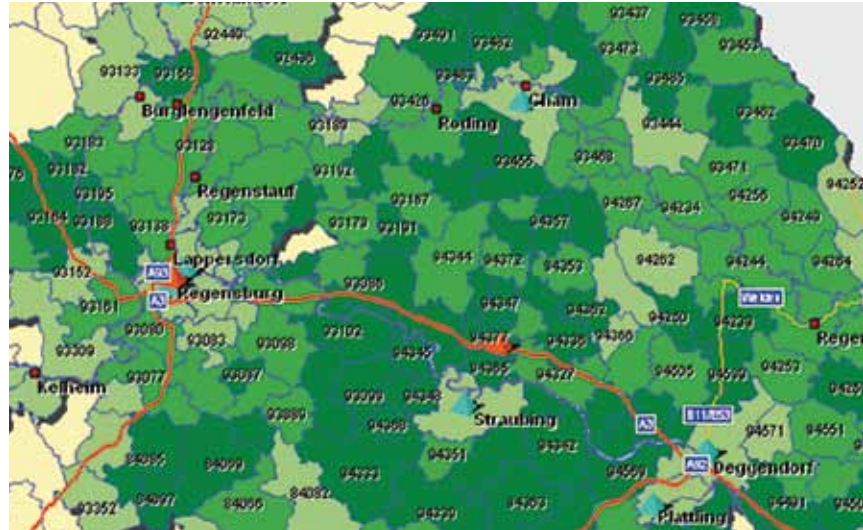
Das Spektrum unserer Analysen reicht dabei von der Kundenbefragung und der Zielgruppenprofilierung über Marktpenetrations- und -potenzialmessungen bis zu Wettbewerbs- und Standortanalysen.



MARKT-SCORING UND GEOMARKETING

Märkte verstehen und aktiv gestalten

Um die deskriptiv analysierten Märkte, Zielgruppen oder Standorte exakt zu verstehen, werden sie von uns in einem zweiten Prozessschritt bewertet und interpretiert. Dazu nutzen wir unsere umfangreichen empirischen Scoring-Merkmale und innovativen Verfahren wie z. B. die CPM®-Analyse (Customer Profile Measurement). Im Zuge des Scoring ermitteln wir sowohl Profile von Bestands- oder Neukunden als auch deren mengenmäßige Verteilung im Markt – ob lokal, regional oder bundesweit, wir qualifizieren und lokalisieren Ihre Zielgruppe haushaltsgenau.



Praktische Marktgestaltung

Dabei bestimmen wir anhand unserer anonymisierten Haushaltsdatenbanken sowohl die Profile Ihrer Bestandskunden und die aktuelle Marktpenetration als auch Neukundenpotenziale zur Zielgruppenoptimierung oder -erweiterung. Durch die intelligente Kombination von Marktpenetration und -potenzialen ermitteln wir den für Sie relevanten Markt, strukturieren ihn in Segmente und klassifizieren Märkte, Teilmärkte oder auch Standorte anhand empirischer Marktpotenziale.



Durch die Klassifikation Ihrer Märkte und Zielgruppen erhalten Sie direkt empirische Anhaltspunkte für die praktische und strategische Marktentwicklung. Darüber hinaus dient die Marktklassifikation als empirisches Frühwarnsystem, anhand dessen Sie Risiken und Chancen im Markt antizipieren und ihnen aktiv begegnen können.

Das Scoring von Zielgruppen und Märkten bedeutet aber auch den Übergang von der deskriptiven Analyse zur aktiven Gestaltung von Marketingaktionen und Kampagnen. Aufgrund der Lokalisierung und der Klassifikation von Zielgruppen lassen sich die Ansprache der Zielgruppen und der Marktdialog durch professionelles Geomarketing optimal gestalten.

Selektive Verteilungen

Insbesondere die selektive Verteilung von Postsendungen wird anhand der Klassifizierung von Verteilgebieten und der haushaltsgenauen Verortung von Marktpotenzialen optimal ausgerichtet und gesteuert. Durch die mikrogeografische Verortung und der darauf aufbauenden Optimierung von Postverteilungen im Zuge des Geomarketing werden komplette Dialogmarketing-Kampagnen entwickelt. Dabei stehen vor allem das effiziente Zusammenspiel von Ansprachekosten, Streuverlusten und Potenzialreicherung im Vordergrund.

SOFTWARE-LÖSUNGEN

Märkte einfach selbst machen

Will man Märkte aktiv gestalten, muss man schnell auf Markttrends und -entwicklungen reagieren können. Aus diesem Grund ist es oft notwendig, als Marketingscheider selbst Märkte und Zielgruppen zu analysieren, zu klassifizieren und Marketingaktionen abzuleiten.

Praktische Lösungen

Um Ihnen die Services von Market Intelligence auch in Ihrem Unternehmen vor Ort direkt und ohne Umwege nutzbar zu machen, haben wir unsere Leistungen in Form von Software automatisiert. Die angebotene Range reicht von vielfältig einsetzbaren Softwareprodukten wie z. B. dem ZielgruppenScout® bis zu speziellen Client-Server-Lösungen, anhand derer Sie unsere Analyse- und Scoringverfahren individuell nutzen können.

**Aktives Marketing**

Bei unseren Softwareprodukten steht die praktische Anwendung klar im Vordergrund. Der ZielgruppenScout® ermöglicht Ihnen z. B. in nur vier Schritten den direkten Zugang zu Ihrem Absatzmarkt und die

ZIELGRUPPEN SCOUT®

Planung sowie Steuerung von einzelnen Dialogmarketing-Aktionen oder kompletten Dialogmarketing-Kampagnen.

Dem ZielgruppenScout® liegt eine Datenbasis mit 37 Mio. Haushalten in Deutschland zu Grunde, die in regelmäßigen Abständen aktualisiert wird. Führen Sie mit dem ZielgruppenScout® direkt und inhouse die umfassende mikrogeographische Analyse Ihrer Zielgruppen durch und finden Sie neue Zielgruppen für Ihr Angebot – ohne datenbankspezifisches Know-how, einfach und effektiv!

Kundenindividuelle Software

Darüber hinaus entwickeln wir auch kundenindividuelle Software für die Bereiche Marktanalyse, Scoring und Verteiloptimierung, die komplett nach Ihren Wünschen konzipiert wird.

**Wählen Sie Ihre
Zielgebiete!**



**Entscheiden Sie, wen
Sie erreichen wollen!**



**Erkennen Sie Ihr
Neukundenpotenzial!**



**Erreichen Sie Ihre
Neukunden!**



BERATUNG UND PROJEKTMANAGEMENT

Kundenindividuelle Entwicklungen und Konzepte



Neben der auftragsbezogenen Durchführung unserer Leistungen und Services bieten wir kundenindividuelle Konzepte und Lösungen an. Im Zuge dieser projektbezogenen Entwicklungen beraten wir unsere Kunden auch dann, wenn wir die Durchführung der Analysen, Scorings und Verteiloptimierungen nicht selbst übernehmen.

Beratung heißt Umsetzung

Auch in der Beratung steht die Anwendbarkeit der erarbeiteten Ergebnisse für uns an erster Stelle. Das interdisziplinäre Spezialisten-Team von Market Intelligence verbindet analytischen Sachverstand mit frischer Pragmatik zu operativ anwendbaren Lösungen.

Unsere Beratung umfasst die Erarbeitung von individuellen Analyse- und Testdesigns, die Entwicklung von empirischen Geomarketing- und Zielgruppenmodellen, die Konzeption von Post-Verteilungen und Dialogmarketing-Kampagnen sowie die Unterstützung bei deren Umsetzung.

Innovatives Denken und die direkte Umsetzbarkeit unserer Beratungsergebnisse in die Praxis zeichnen die individuelle Beratung durch Market Intelligence aus.

Projekte realisieren

Darüber hinaus übernehmen wir das komplette Projektmanagement für die Projekte, die unsere Kunden mit uns durchführen. Gerade in Zeiten dynamischer Märkte ist eine flexible und effiziente Projektarbeit im Rahmen eines lernenden Projektdesign notwendig, um komplexe Marketing- und Vertriebsprojekte erfolgreich umzusetzen.



Unser entscheidungsorientiertes Projektmanagement (EPM) und unsere Erfahrung mit großen Unternehmen und Konzernen sichern Ihnen einen reibungslosen und effizienten Ablauf Ihrer Projekte.

Testen Sie uns – wir machen Marketing entscheidbar!



KONTAKT

Marketintelligence GmbH
Schneiderstraße 6
D-40764 Langenfeld

Postfach 4004 15, 40244 Langenfeld

Phone: +49(0)2173-984800

Fax: +49(0)2173-984806

Mail: kontakt@marketintelligence-gmbh.de

Web: www.marketintelligence-gmbh.de

WIR MACHEN MARKETING ENTSCHEIDBAR!

In dynamischen, komplexen und unsicheren Märkten ist der systematische Blick hinter die Kulissen der Marktentwicklungen grundlegend für erfolgreiche Marketing-Entscheidungen. Diesen Blick hinter die Kulissen bietet Market Intelligence – wir machen Marketing entscheidbar.

Das Angebot von Market Intelligence umfasst die Sammlung, Analyse und Interpretation des für ein Unternehmen relevanten Wissens über Märkte und deren Entwicklungen. Aufbauend auf dieser Wissensgenerierung entwickelt Market Intelligence entscheidungsfähige und operativ direkt umsetzbare Lösungen für das Markt-Management.

Wir freuen uns auf die spannende Zusammenarbeit mit Ihnen und stellen Ihnen unser Leistungsportfolio auch gerne persönlich vor.