

# So werden aus Ihren Privatkunden neue Firmenkunden.

## Die SCHUFA-Firmenkontaktanalyse

- › Identifizieren Sie Firmenkundenpotenziale innerhalb Ihres Privatkundenbestandes
- › Erhöhen Sie die Mailing-Response-Quote dank des bereits bestehenden Vertrauens
- › Identifikation der vielversprechenden Kunden durch individuelle Selektionskriterien

Die relevanten Kontakte für eine erste Ansprache zu erkennen, ist oft die größte Schwierigkeit bei der Erschließung neuer Potenziale. Wenn diese Hürde erst einmal genommen ist, steigen die Chancen auf einen Geschäftsabschluss deutlich. Mit der SCHUFA-Firmenkontaktanalyse bieten wir Ihnen ein Instrument, mit dem Sie diesen Schritt sehr leicht meistern können. Wir identifizieren für Sie (aus der Unternehmensdatenbank) das Firmenkundenpotenzial in Ihrem Privatkundenbestand.

### **Vertrauen nutzen – Geschäfte ausbauen**

Hierzu übermitteln Sie uns eine Liste mit den Basisdaten Ihrer Privatkunden (Vor- und Nachname, private Anschrift sowie, falls vorhanden, Geburtsdatum). Mit unserer jahrelangen Expertise im Umgang mit Daten und allen relevanten Informationen zu 67,7 Mio. natürlichen Personen und 6 Mio. Unternehmen identifizieren wir als einzige Wirtschaftsauskunftei zuverlässig Übereinstimmungen

mit wichtigen Entscheidern (z. B. Inhaber, Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder etc.) in für Sie relevanten Unternehmen und stellen Ihnen Ihre Privatkunden als neue Firmenkunden vor.

Als Ergebnis erhalten Sie eine Übersicht der ausgeübten Funktionen Ihrer Privatkunden sowie die Kontaktdaten und Kommunikationsdaten der Unternehmen, in denen die Funktion ausgeübt wird. Die Auswahl der Unternehmen können Sie zudem anhand der Selektionskriterien Branche, Postleitzahl, Rechtsform, Gründungsjahr, Umsatzklasse und Mitarbeiterklasse individuell an Ihren Bedarf anpassen und Ihre Produkte zielgerichtet bewerben. So erreichen Sie genau die Unternehmen, die Sie erreichen möchten. Da Sie die Führungsebene durch die Betreuung als Privatkunde bereits persönlich kennen, können Sie das bereits bestehende Vertrauen nutzen, um die Unternehmen als Firmenkunden zu gewinnen.

## Erkennen Sie noch mehr potenzielle Kunden

Neben den Stamm- und Kommunikationsdaten Ihrer potenziellen Kunden erhalten Sie zusätzlich noch eine Strukturanalyse der Unternehmen in Ihrem Zielgebiet. Im Rahmen dieser Ergebnisanalyse werden folgende Kriterien ausgewertet:

- Ausgeübte Führungsfunktionen
- Branchenverteilung (nach WZ08)
- Umsatz- und Mitarbeiterklassen
- Rechtsformverteilung
- Bonitätsindexverteilung (anonym)

Damit bieten wir Ihnen eine fundierte Grundlage, um Ihre Bestandskunden sowie potenzielle Kunden miteinander zu vergleichen.

## Mit Sicherheit datenschutzkonform

Selbstverständlich liegt uns nicht nur Ihr Erfolg am Herzen, sondern auch die Einhaltung aller rechtlichen Anforderungen und Ihre Reputation. Neben der Einhaltung aller datenschutzrechtlichen Anforderungen berücksichtigen wir daher auch Werbewidersprüche natürlicher Personen, die in den Robinsontlisten des DDV (Deutscher Dialogmarketing Verband e. V.) und des IDI (Interessenverband deutsches Internet e. V.) geführt werden.

## Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Einfachere und aussichtsreichere Firmenkundenansprache durch Nutzung bestehender Privatkundenbeziehungen
- Erhöhung der Mailing-Responsequote über eine gezieltere Kundenansprache dank individueller Selektionskriterien

## Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen.

SCHUFA Holding AG  
Kormoranweg 5  
65201 Wiesbaden  
Tel.: +49 234 - 9761-200  
Fax: +49 234 - 9761-216  
E-Mail: [vpbbo@schufa.de](mailto:vpbbo@schufa.de)  
[www.schufa.de/firmenkontaktanalyse](http://www.schufa.de/firmenkontaktanalyse)



Stand: März 2019