

Dürfen wir vorstellen: Ihr Neukundenpotenzial.

Die SCHUFA-Potenzialanalyse

- > Der einfache und effektive Weg für den gezielten Auf- und Ausbau Ihres Firmenkundengeschäfts
- > Lieferung von Adressen und Analysen zur direkten Ansprache potenzieller Neukunden

Als Unternehmer wissen Sie ganz genau, nach welchen Kriterien Sie Ihre potenziellen Firmenkunden oder Kooperationspartner auswählen. Was Sie jetzt noch benötigen, sind die richtigen Adressen von potenziellen Neukunden, die zu diesen Kriterien passen. Das bedeutete bisher eine aufwändige und kostenintensive Recherche in verschiedensten Quellen.

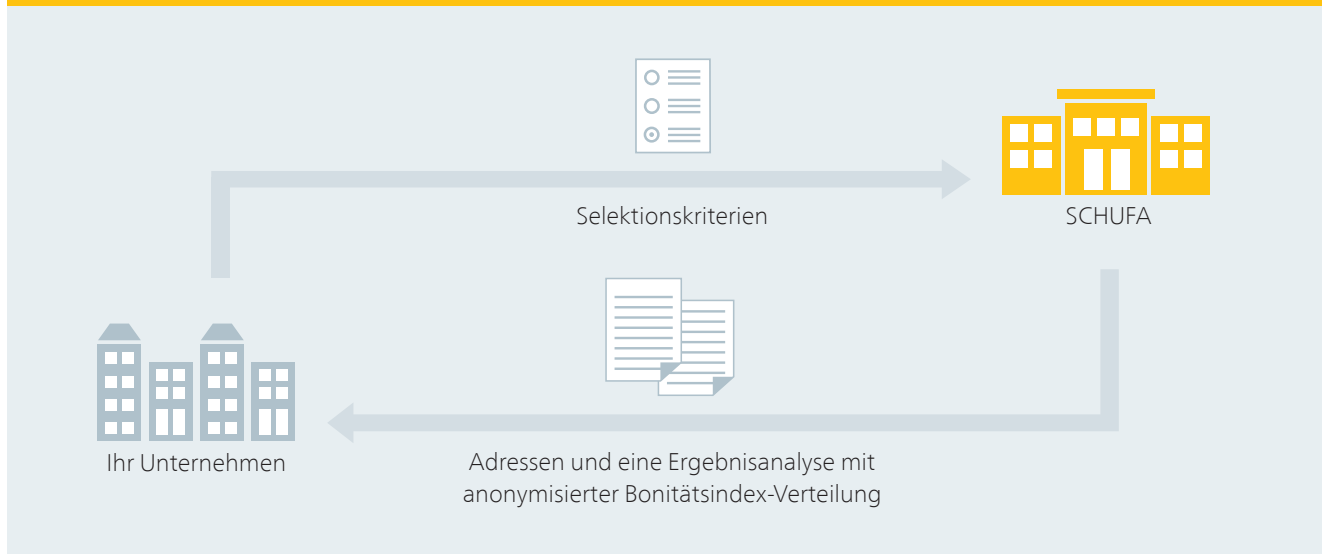
Potenzielle Firmenkunden gezielt ansprechen

Mit der SCHUFA-Potenzialanalyse selektieren wir nach den von Ihnen gewünschten Kriterien wie Branche, Postleitzahl, Rechtsform, Gründungsjahr, Umsatzklasse und Mitarbeiterklasse aus 6 Millionen Unternehmen die Adressen, die zu Ihrem Bedarf passen. So lässt sich beispielsweise mittels der Branche, der Postleitzahl oder der Rechtsform Ihr Neukundenpotenzial identifizieren und gezielt ansprechen.

Wir bieten Ihnen sowohl Informationen über im Handelsregister geführte Unternehmen als auch über Unternehmen, die nicht registerlich geführt werden, wie Freiberufler und Kleingewerbetreibende.

Neben den Datenschutzvorschriften berücksichtigen wir bei der SCHUFA-Potenzialanalyse auch Werbewidersprüche, die in der Robinsonliste des DDV (Deutscher Dialogmarketing Verband e.V.) und der Werbewiderspruchsliste des IDI (Interessenverband deutsches Internet e.V.) geführt werden. Unternehmen, zu denen Insolvenzinformationen oder Informationen nach ZPO § 882 c vorliegen, werden nicht als Potenziale ausgegeben.

Die SCHUFA-Potenzialanalyse



Die Ergebnisanalyse als zusätzliche Bewertungsbasis

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:

- Branchenverteilung (nach WZ08)
- Umsatz- und Mitarbeiterklassen
- Rechtsformverteilung
- Bonitätsindex-Verteilung (anonym)

Damit bieten wir Ihnen eine fundierte Grundlage, um Ihre Bestandskunden sowie potenziellen Kunden miteinander zu vergleichen und das Zielgebiet zu bewerten.

Das könnte Sie ebenfalls interessieren:

Geschäftsentscheidungen im Firmenkundengeschäft dürfen nicht leichtfertig getroffen werden. Aus diesem Grund bieten wir Ihnen ein breites B2B-Produkt-Portfolio, das sie bei allen Entscheidungen unterstützt. Denn in Sachen Aktualität und Informationstiefe sind wir das Maß der Dinge und die Wirtschaftsauskunftei Ihres Vertrauens.

Jetzt mehr erfahren auf
www.schufa.de/b2b-expertise



Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Perfekte Grundlage für den Auf- und Ausbau Ihres Firmenkundengeschäfts
- Informationen auch über Unternehmen, die nicht im Handelsregister geführt werden (Freiberufler und Kleingewerbetreibende)
- Bedarfsorientierte Potenzialanalyse durch individuelle 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
www.schufa.de/potenzialanalyse

