

Responseanalyse: Erfolg messbar machen!



Trotz des Eindrucks von Werbecodes in Mailings wird eine Auswertung immer schwieriger, da die Reaktionswege Ihrer Kunden immer vielfältiger werden. So kommt der Impuls zwar durch das postalische Mailing, Bestellungen erfolgen jedoch auch telefonisch und online. Eine Zuordnung der Bestellungen zu den eingesetzten Quellen ist damit nur schwer möglich.

Mit der Dialoghaus Matchbackanalyse werden nicht identifizierte Bestellungen durch einen Abgleich mit dem Mailbestand den entsprechenden Quellen zugeordnet. Unsere IT-Spezialisten nutzen Fachsoftware und phonetische Abgleiche, um die Treffer auf Personen-, Haushalts-, Firmen-, Ansprechpartner- oder Hausebene zu identifizieren. Damit kann ein Großteil der Reagierer auf die einzelnen Kampagnen zurückgeführt werden und Sie können so die Aktionen kanalübergreifend beurteilen. Diese Kenntnisse können Sie dann für Folgemailings umsetzen und somit Ihre Mailingaktionen weiter optimieren.

Ihre Vorteile aus dieser umfassenden Erfolgsmessung

- + Konzentration auf Adressaten mit größter Erfolgswahrscheinlichkeit
- + Reduktion Streuverluste
- + Steigerung von Response und Umsatz
- + Optimale Budgetausschöpfung

Besteht bereits aus einer Kundenanalyse ein Prognosemodell, so kann dieses aufgrund der aktuellen Erfolgsmessung weiter optimiert werden.

Lassen Sie uns über Ihre Zielsetzung sprechen und wir stellen gerne ein passendes Analyseangebot für Sie zusammen.

Weitere
Informationen?

Julia Köroglu-Bott

jb@dialoghaus.com

Tel. 02173 / 84 83 - 202

Dialoghaus
Beratungsgesellschaft für
Dialogkommunikation mbH
info@dialoghaus.com
www.dialoghaus.com

Büro Hamburg
Borsteler Chaussee 111
22453 Hamburg
T 040/46 88 58-0
F 040/46 88 58-25

Büro Düsseldorf
Hardt 22
40764 Langenfeld
T 021 73/84 83-0
F 021 73/84 83-222