

# LDB Gruppe

Speed up your business

Geschäftsfeld: LDB Data Performance

In Prozesse umgesetzte  
Datenintelligenz: treibende  
Kraft für profitable Geschäfte

[www.ldb.de](http://www.ldb.de)

## Sprechen Sie mit unseren BIG-DATA- und Business-Intelligence-Experten, mit dem Ziel...

- Ihre Vertriebsstrategien erfolgreich in die Praxis umzusetzen,
- Sie in der Optimierung bestehender und Entwicklung alternativer Vertriebskonzepte unterstützen zu können,
- dass Ihre Vertriebsorganisation ihre Vorgaben erreicht – zum Beispiel durch Schaffung erfolgssteigernder Anreizsysteme.

## Daten erfolgsorientiert managen – Marktchancen sichern und entwickeln

Die Informationsgewinnung aus unternehmensrelevanten Daten und deren Berücksichtigung in der Gestaltung umsatzorientierter Abläufe sichert Markterfolg und Wettbewerbsfähigkeit. Wir unterstützen Sie mit professionellen Analysemethoden und intelligenter Prozessgestaltung auf Ihrem Weg zu mehr Umsatz und, noch wichtiger, mehr Profitabilität.

„Wir verknüpfen und interpretieren marktrelevante Unternehmensdaten und entwickeln auf dieser Basis Lösungsansätze für die Optimierung und Neugestaltung erfolgskritischer Geschäftsprozesse in Ihrem Unternehmen. Mit unseren flexiblen, erfolgsorientierten Lösungen und vernetzten Dienstleistungen unterstützen wir Sie in der Weichenstellung für ein erfolgreiches Business – national wie international.“



Dr. Šime Pervan  
Head of LDB Data Performance

Profitieren Sie von den Kompetenzen eines Dienstleisters mit 40 Jahren analytischer und prozessbegleitender Erfahrung. Wir bringen zusammen, was zusammen gehört: das Wissen aus den Datenschätzen Ihres Unternehmens mit unserem Know-how und unseren Lösungen.

Konzerne nutzen unsere Fähigkeiten ebenso wie Tausende mittelständische Handels- und Vertriebsunternehmen im In- und Ausland.

Nutzen Sie die vernetzbaren Lösungen und Dienstleistungen aus dem gesamten LDB-Portfolio zur Stärkung Ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Diese geben Ihnen die Möglichkeit, die Effizienz in der gesamten Prozesskette des Kundenlebenszyklus, von der Kundengewinnung bis zur -bindung, zu erhöhen.

# High Performance – in Teilen wie im Ganzen

Lernen Sie die Bausteine unseres Portfolios kennen, welche sowohl einzeln als auch bedarfsgerecht kombiniert Ihr Business vorantreiben:

**BigData: Veredeln.** Für bereits 6.000 Kunden veredeln wir jährlich mehr als 200 Millionen Datensätze aus verschiedensten Quellen. Dies bildet die Grundlage für tagesaktuelle, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Reports, welche wir Ihnen in individualisierten Web-Portalen zur Verfügung stellen.

**DataMining: Auf Schatzsuche.** Ihre Datenbestände sind der Kosmos, welchen wir durchleuchten, um Muster, Zusammenhänge und Trends zu erkennen. Diese geschäftliche Intelligenz nimmt rechtzeitig neue Marktchancen wahr.

**CrossSelling: Transparenz schaffen.** Wir analysieren Konsumentenverhalten, identifizieren Kaufmuster und visualisieren relevante Zusammenhänge. Mit unserem CrossSelling-Tool schöpfen Sie Ihr Umsatzpotenzial aufgrund perfekt zugeschnittener Produktkombinationen optimal aus.

**BonusProgram: Lohnender Einsatz.** Stärken Sie die Motivation Ihrer Handels- und Vertriebspartner. Honorieren Sie Markteroberung und Schaffung von Käuferloyalität.

**IncentiveProgram: Punkte für Prämien.** Belohnen Sie besondere Leistungen Ihrer Mitarbeiter durch die Vergabe von Punkten, die in einem Online-Portal gegen Prämien eingetauscht werden können oder küren Sie Ihren Mitarbeiter des Monats.

**SemanticSpace: Visualisierte Kundenstimmen.** Was Ihre Kunden an Lob und Kritik äußern, wird im „semantischen Raum“ auf Basis kodierter Originaltöne untersucht. Das Ergebnis ist die Visualisierung von Stimmungen und thematischen Verflechtungen, welche den Facettenreichtum Ihrer Kundenbeziehung, aber auch Handlungsbedürfnisse, widerspiegeln.

**CustomerProfiling: Richtig ist wichtig.** Personalisierte Ansprache innerhalb definierter Zielgruppen ist unser Standard. Diesen erzeugen wir durch die Anreicherung relevanter Parameter und anschließendem Scoring, welches den Erfolg Ihrer Direktmarketing-Kampagnen je Adressdatensatz prognostiziert.

**SocialMediaMonitoring: Kundenstimmen im Web 2.0 überwachen.** Wir behalten ausgewählte Social Media- Plattformen im Auge und analysieren die geäußerten Inhalte zu Ihrer Marke sowie zu Ihren Produkten. Sollte ein für Sie relevantes Thema kritisch auffällig werden, warnt Sie unser automatischer Alert-Service rechtzeitig, sodass Sie moderierend eingreifen oder kommunikativ gegensteuern können, bevor Ihr Image Schaden erleidet.



# Mit uns Ihre Marktanteile sichern und ausbauen

Darum sind wir der kompetente Ansprechpartner	Unsere Lösung
<b>Große Datenbestände professionell managen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Daten aus verschiedenen Quellen verknüpfen</li> <li>• intelligente Aufbereitung und zuverlässige Sicherung Ihrer Daten</li> <li>• Gewährleistung tagesaktueller und schneller Zugriffe auf Reports</li> </ul>	<b>LDB BigData</b>
<b>Daten intelligent interpretieren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trends und Muster identifizieren</li> <li>• Zusammenhänge verstehen</li> <li>• Chancen entdecken und nutzen</li> </ul>	<b>LDB DataMining</b>
<b>Kundenkaufverhalten besser verstehen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kampagnen optimieren</li> <li>• Erfolge messen</li> <li>• effiziente Produktkombinationen definieren</li> </ul>	<b>LDB CrossSelling</b>
<b>Handelspartner motivieren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Markteroberung vorantreiben</li> <li>• Loyalität belohnen</li> <li>• Marktpotenzial besser ausschöpfen</li> </ul>	<b>LDB BonusProgram</b>
<b>Mitarbeiter anspornen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• höhere Pro-Kopf-Umsätze erzielen</li> <li>• Servicequalität erhöhen</li> <li>• Abverkauf bestimmter Produkte fördern</li> </ul>	<b>LDB IncentiveProgram</b>
<b>Kundenmeinungen transparent abbilden</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Originalaussagen auswerten</li> <li>• Zusammenhänge herstellen</li> <li>• Stimmungen visualisieren</li> </ul>	<b>LDB SemanticSpace</b>
<b>Kundendaten anreichern</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adressdatensätze pflegen</li> <li>• Kundeninformationen mittels Scoring bewerten</li> <li>• Zielgruppen fokussieren</li> </ul>	<b>LDB CustomerProfiling</b>
<b>Kundenmeinungen beobachten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• geäußerte Inhalte analysieren</li> <li>• Stimmungen erkennen</li> <li>• moderierend steuern</li> </ul>	<b>LDB SocialMediaMonitoring</b>

# LDB Gruppe: Begeisterung erzeugen

## Data Performance ist ein Geschäftsfeld der LDB Gruppe.

Unter dem LDB-Dach agieren Geschäftsfelder, die Wissen über Märkte und Kunden generieren und Lösungen für eine kundenzentrierte Ausrichtung von Vertrieb, Marketing und Service bereitstellen.

Wenn Ihre übergeordneten Aufgaben im Unternehmen sind: Umsatz und Ertrag zu steigern, Qualität zu verbessern und jeden Tag mehr Menschen auf Ihr Unternehmen aufmerksam zu machen, dann sind wir gerne an Ihrer Seite.

Gewinnen Sie neue Kunden. Binden Sie bestehende. Nutzen Sie Ihren Datenbestand sowie Ihre Märkte. Aktivieren Sie durch vernetztes und methodisches Kundenmanagement Ihr wichtigstes Kapital im Unternehmen – Ihre Kundenbeziehung!

Unsere Kunden sind nachhaltig begeistert, weil wir – die LDB Gruppe – die richtigen Informationen und Lösungen liefern und umsetzen.



# LDB Gruppe

Speed up your business

© 2013 LDB Gruppe

Goslarer Platz 8-9 | 10589 Berlin  
Telefon: 030 390 45 - 0 | E-Mail: [datapformance@ldb.de](mailto:datapformance@ldb.de)  
[www.ldb.de](http://www.ldb.de)

Konzept und Realisation: [www.tmc-gmbh.de](http://www.tmc-gmbh.de)

Wiedergegebene Bezeichnungen können Marken und/oder Urheberrechte sein,  
deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann.