


LDB Gruppe

Speed up your business

Geschäftsfeld: LDB Customer Development

Kurs auf mehr Umsatz und Profit: Neue Kunden erkennen und gewinnen. Geschäft mit Bestandskunden entwickeln.



Neue Umsatzquellen erschließen.
Bestandskundenumsätze maximieren.
Wachstum profitabel beschleunigen.

Profitables Wachstum durch Gewinnung von Neukunden und eine bessere Ausschöpfung der Umsatzpotenziale mit Bestandskunden stehen auf Ihrer Business-Agenda ganz weit oben.

Stellen Sie sich diesen Herausforderungen mit einem erfahrenen Begleiter an Ihrer Seite: LDB Customer Development.

Ideen, Initiativen und Lösungen für profitable Kundenbeziehungen

Attract: Maßgeschneiderte Dialog-Marketing-Lösungen, die zielgruppengenau ausgerichtete Botschaften in aufmerksamkeitsstarker Form transportieren und das Interesse der Empfänger für Ihre Produkte und Dienstleistungen wecken.

Convert: Kreative Kampagnen von hoher Qualität, die im Zusammenspiel unterschiedlicher Medien und Kanäle aus Interessenten Kunden machen und beste Voraussetzungen für profitables Neu- und Zusatzgeschäft schaffen.

„Um das Bestands- und Neukundengeschäft zu steigern, müssen Sie den Bedarf Ihrer Kunden von heute und morgen kennen, ihn analysieren und darauf individuell abgestimmte Angebote entwickeln. Wir beschaffen das dafür benötigte Wissen über Kunden und Märkte, ermitteln Bedarfe, zeigen Optionen für gezielte Bedarfsweckung auf und entwickeln darauf basierende zielgruppenspezifische Kampagnen. Qualifiziertes Datenmanagement sorgt dafür, dass Ihre Angebote und Argumente über die richtigen Kanäle den richtigen Adressaten erreichen und letztendlich zur gewünschten Reaktion führen. Informieren Sie sich auf den nächsten Seiten, wie Sie gemeinsam mit uns Ihr Bestands- und Neukundengeschäft auf höhere Drehzahlen bringen können.“

Activate: Intelligente Kunden- und Interessentenansprache, die mit aktions- und zeitpunktbezogenen Einzelmaßnahmen und /oder im Rahmen langfristiger Gesamtkonzepte die methodische Durchdringung Ihrer Kunden- und Interessentenbasis unterstützt und Kaufentscheidungen fördert.

Serve: Zuverlässiges Fulfilling, das entlang der gesamten Prozesskette von der Idee über Umsetzung und Steuerung bis zur Erfolgskontrolle eine nahtlose und wirtschaftliche Abwicklung von Dialog-Marketing-Maßnahmen bewirkt.

Retain: Systematische Kundenkommunikation, die auf einem ausgefeilten Datenmanagement, der Auswertung von Wissen aus bereits durchgeführten Kampagnen und einem hohen Individualisierungsgrad basiert und die Kundenbindung festigt.



Frank Niedenhoff
Head of LDB Customer Development

Mehr Umsatz. Mehr Marktanteile. Mehr Profitabilität.

Begeistern Sie Ihre Kunden und Interessenten. Wecken Sie Wünsche und stoßen Sie Bedarfe an. Professionell und engagiert sorgen wir dafür, dass Ihre Angebote via Dialog-Marketing-Maßnahmen schnell und direkt in die Köpfe von Kunden und Interessenten kommen und auslösen, was unser gemeinsames Handeln leitet: mehr profitablen Umsatz zu generieren und Kunden enger als je zuvor an Ihr Unternehmen zu binden.

LDB Akquisa bringt Ihr Geschäft auf Touren

Erhöhen Sie gemeinsam mit uns die Drehzahlen Ihrer geschäftlichen Aktivitäten. Nehmen Sie das Ziel von mehr Umsatz und Profit ins Visier und lassen Sie sich auf dem Weg zum Ziel von einem Partner begleiten, der Ihre Geschäfte zielsicher in Richtung neuer Kunden und eines optimierten Bestandsgeschäfts lenkt. Mit LDB Akquisa bringen wir gute Argumente und attraktive Angebote zielgruppenspezifisch aufbereitet und aufmerksamkeitsstark verpackt an passend ausgewählte Adressaten. Alles, was Ihr Geschäft mittels Dialog-Marketing auf Touren bringt, erhalten Sie aus einer Hand. Das Ergebnis: Offene Türen zu potenziellen neuen Kunden und Umsatzquellen und freie Bahnen zur vollen Ausreizung des Bestandsgeschäfts.

Kundenbedürfnisse und Zielgruppen ermitteln

- Geschäftsmöglichkeiten identifizieren
- Markt- und Kundenbedürfnisse analysieren
- Zielgruppen und Vertriebsregionen definieren

Konzepte und Maßnahmen entwickeln

- Kauf- und Service-Affinität von Bestandskunden ermitteln
- Passende Zielgruppen für Neugeschäft auswählen
- Marketingmaßnahmen entwickeln und Kanäle bestimmen

Daten zielgruppengerecht aufbereiten

- Zielgruppen-Adressen aktualisieren, konsolidieren, ergänzen und abgleichen, um Mehrfachkontaktierungen auszuschließen

Handlungsbedarf ermitteln und Kontakte herstellen

- Abwicklung der Maßnahmen steuern und kontrollieren
- Kontakte generieren und Ansprechpartner ermitteln
- Gesprächstermine vereinbaren

Kampagnen auswerten und analysieren

- Ergebnisse reporten und Erfolge messen
- Optimierungsmöglichkeiten ermitteln
- Je nach Bedarf Folgekampagnen initiieren

LDB Winner macht Sie zum Gewinner im Markt

Setzen Sie sich bei der Wachstums-Rallye des Marktes an die Spitze. Den Weg aufs Siegerpodest bereiten wir Herstellern und Handelsorganisationen mit der Bereitstellung einer Online-Plattform, die Planung, Abwicklung und Erfolgsmessung von Marketingkampagnen aller Art in methodische und einfach zu bedienende Bahnen lenkt. Jederzeit und überall können Sie mit LDB Winner Ihre Marketingaktivitäten nachvollziehen, Zahlen und Fakten einsehen und Status, Kosten und Termine verfolgen.

Überzeugen Sie sich, wie einfach es sein kann, innerhalb von Minuten Zielgruppen zu bilden, Werbemittel zu definieren und eigene ein- oder mehrstufige Kampagnen anzustoßen, für die wir ein komplettes Kampagnen-Fulfillment bereitstellen. Permanente Erfolgsmessungen verdeutlichen, wie sich das alles auf Ihren Umsatz auswirkt – und Sie zum Gewinner im Markt macht.

Setzen Sie im Dialog mit dem Markt auf ein starkes Fundament

Wir bieten Ihnen	Ihr Mehrwert
Langjährige Erfahrung	Prozess-Know-how auf hohem Level: Wir sind qualifizierte Experten in Sachen Direkt-Marketing, kennen uns bestens in Markt- und Handelsstrukturen aus und beherrschen die Komplexität mehrstufiger Marketingkanäle.
Praxisbewiesene Zuverlässigkeit	Qualifizierte Steuerung und Kontrolle von Terminen, Kosten und Kapazitäten: Wir unterstützen Sie mit den Kompetenzen eines Teams, das seine Zuverlässigkeit bei der fachlichen und technischen Abwicklung einzelner Kampagnen wie auch kompletter Dialog-Programme täglich unter Beweis stellt.
Hohe Flexibilität	Schnelle Reaktion und Umsetzung sowie flexible Integration: Wir setzen Ihre Aufgabenstellung mit hohem Tempo um, passen Kampagnen individuell Ihren Anforderungen an und gliedern ihre Abwicklung nahtlos in bestehende Abläufe ein.
Alles aus einer Hand	Lückenlose Bereitstellung aller Kampagnenelemente von der Idee bis zur Erfolgskontrolle: Wir entwickeln und realisieren maßgeschneiderte Mailing-, Telefonie- und E-Mailing-Kampagnen und stellen alle dafür erforderlichen Leistungen und Lösungen im Rahmen von verschiedenen Fulfillments offline und online bereit.

LDB Gruppe: Begeisterung erzeugen

Customer Development 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: customerdevelopment@ldb.de
www.ldb.de

Konzept und Realisation: 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.