



# Kundensegmentierung

## Mit mehr Informationen Kundenbeziehungen stärken und ausbauen

Sie haben sich Kundenorientierung oder Kundennähe auf die Fahne geschrieben? Sie haben den Anspruch, ein Serviceführer zu sein? Sie kennen also den Erfolgsfaktor stabiler Kundenbeziehungen?

Dann wissen Sie auch, dass es den EINEN Kunden nicht mehr gibt. Hinter Ihren Kunden stehen verschiedene Kundentypen, mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Wertvorstellungen sowie vielfältigen Erwartungen an Sie.

Wer diese Befindlichkeiten kennt und im Kundenkontakt berücksichtigt, wer seine Kunden versteht und voneinander unterscheiden kann, der wird mit zufriedenen und loyalen Kunden belohnt.

## Ihre Vorteile

- Produkte und Services kundenorientiert gestalten
- Botschaften wirkungsvoll kommunizieren
- Direktmarketing effizient steuern
- Kundenkontakte differenziert nutzen
- Marketingbudget effektiver und effizienter einsetzen
- Produktvertrieb optimieren
- Relevante Kundengruppen erkennen

## Unsere Vorgehensweise / Unser Ansatz

Die Zeit ist reif, vom Gießkannenprinzip in der Kundenkommunikation und der Gleichmacherei bei Produkten und Services Abschied zu nehmen. Wer den Anspruch hat, seine Kunden ernst zu nehmen, der muss danach handeln und auf die unterschiedlichen Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden eingehen.

Wir machen Ihre Kundendaten und Kundenkontakte wertvoller. Wie? Indem wir Ihnen helfen, Ihre Kunden unterscheidbar zu machen und diese Unterschiede mit wirksamen Maßnahmen zu nutzen.

Was Sie dadurch gewinnen? Höhere Zufriedenheit, stärkere Kundenloyalität und die Erschließung von Cross- und Up-Selling-Potenzialen.

## Unsere Leistungen

### Consulting Kundensegmentierung

Sie haben Ihre Kunden bereits segmentiert oder benötigen eine individuelle Segmentierung? Wir arbeiten die Schwachstellen und Chancen Ihrer Kundentypologie heraus bzw. entwickeln gemeinsam mit Ihnen Ihre Kundentypologie. In einem anschließenden Workshop leiten wir gemeinsam mit Ihnen Handlungsoptionen ab und entwickeln wirksame Maßnahmen für das Marketingmanagement.

### Datenanreicherung

Sie wollen Ihre Kundendaten qualifizieren und um weitere Informationen ergänzen. Wir beraten Sie bei der Suche nach geeigneten Informationen und zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten Sie dadurch gewinnen.

### zabeo Segmentierung

Sie benötigen schnell Informationen über Ihre Kunden? Mit der zabeo Typologie haben wir einen branchenspezifischen Segmentierungsansatz entwickelt, mit dem Sie schnell und effektiv die verschiedenen Lebensstile Ihrer Kunden unterscheiden können.

Wir segmentieren Ihre Kundendaten und reichern den Datensatz mit unseren Typen an. Wir sagen Ihnen, welcher Kunde welcher Typ ist. Damit Sie dieses Wissen effizient einsetzen können, hören wir mit der Datenreicherung nicht auf, sondern entwickeln auf dieser Datenbasis mit Ihnen gemeinsam Handlungsansätze für Vertrieb und Marketing.

## zabeo Typologie



### Green

Fokus: Ökologie/  
regenerative Energie



### Smart

Fokus: Persönliche  
Lebensqualität



### Fair versorgt

Fokus: EVU als  
Kümmerer



### Preis pur

Fokus: Konsum,  
stark preisorientiert



### Orientierungs- suchend

Fokus: Energie als  
Thema von morgen



### Desinteressiert

Fokus: Energie  
kein Thema

## Ansprechpartner

### Axel Banoth

Geschäftsführer  
axel.banoth@zabeo.de

### Peter Mevius

Standortleiter Wiesbaden  
peter.mevius@zabeo.de

### Ralph Oehl

Standortleiter Stuttgart  
ralph.oehl@zabeo.de

zabeo  
MarketingPartner GmbH

Maybachstraße 50  
70469 Stuttgart  
Fon 0711 993396-0  
Fax 0711 993396-11

Wilhelmstraße 62  
65183 Wiesbaden  
Fon 0611 34156-0  
Fax 0611 34156-59

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