

# Praxisbeispiel: Neukunden-Akquisitions-Offensive im Bereich PKW

## Adressvorbereitung

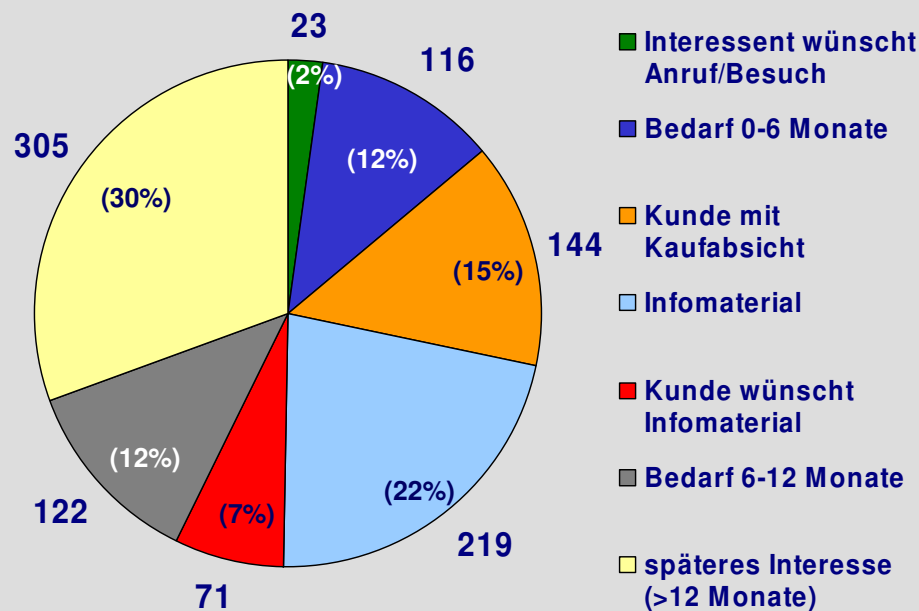
bestellte Adressen	12.254
Dubletten durch automatischen und visuellen Abgleich	3.148
Adressen für die Aktion	9.106

**davon Qualität I 1.000**

davon 785 Interessenten:  
 - 158 Segment „Freie Berufe“  
 - 589 Segment „Gewerbebetriebe“  
 - 38 Privatpersonen  
 und 215 Kunden mit Kaufinteresse oder Wunsch nach Infomaterial

**Das Gesamtziel von 1.000 Adressen wurde erreicht!**

## 1.000 Qualität I – PKW



**Ziel: Komplette Bearbeitung der Adressen innerhalb eines Jahres und Verkauf von mindestens 10 Fahrzeugen (1%).**

**Verkauf von 17 Fahrzeugen innerhalb der ersten 12 Monate!\***

\* Die PKW-Interessenten mit langfristigem Handlungsbedarf bieten noch zusätzliches Potenzial, welches im Rahmen dieses Projektes nicht ausgeschöpft wurde.

**Adressvorbereitung**

bestellte Adressen	8.700
Dubletten durch automatischen und visuellen Abgleich	5.100
Adressen für die Aktion	3.600

**davon Qualität I – Trapo 300**

- ➔ 285 Trapo-Interessenten
- ➔ 13 Trapo-Kunden mit Kaufabsicht
- ➔ 2 Trapo-Kunden mit Wunsch nach Infomaterial

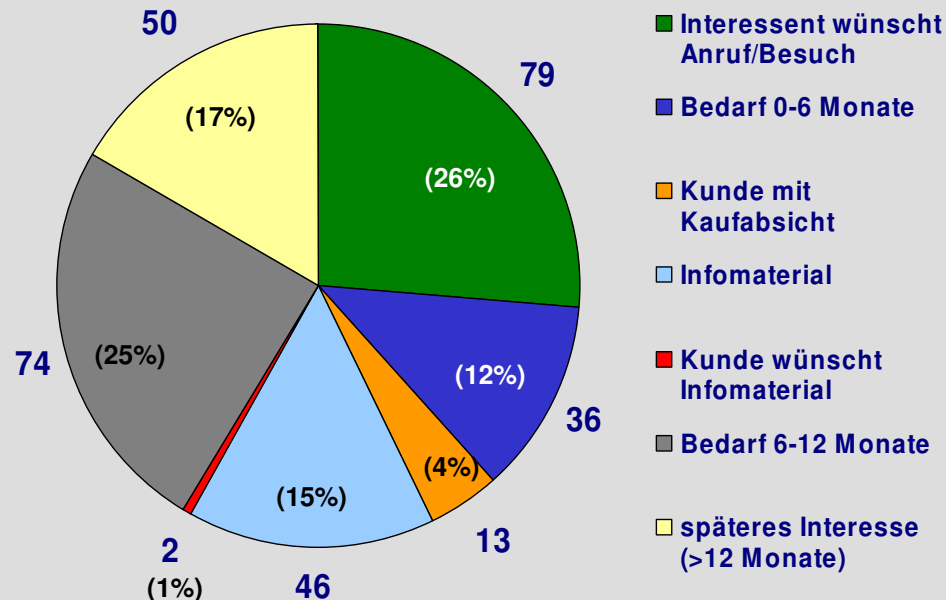
**davon Qualität I – PKW kurzfr. 115**

- ➔ 102 PKW-Interessenten mit kurzfristigem Handlungsbedarf
- ➔ 13 PKW-Kunden mit Kaufabsicht
- ➔ 65 PKW-Interessenten mit langfristigem Handlungsbedarf \*
- ➔ 30 PKW-Kunden mit langfristigem Handlungsbedarf

\* Die PKW-Interessenten mit langfristigem Handlungsbedarf bieten noch zusätzliches Potenzial, welches im Rahmen dieses Projektes nicht ausgeschöpft wurde.

**300 Qualität I – Trapo**

**Kontaktwunsch**



**Ziel: Komplette Bearbeitung der Adressen innerhalb eines Jahres und Verkauf von mindestens 3 Fahrzeugen (1%).**

**Verkauf von 5 Fahrzeugen innerhalb der ersten 6 Monate!\***