



Dank Big-Data-Analysen die „Stecknadel im Heuhaufen“ finden

Adressmanagement der neuen Zeit.



Organisationen, die sich in komplexen und breiten Märkten bewegen, haben es meist schwer, die wirklich interessanten Kundensegmente herauszufiltern. In welche Neukundensegmente oder bestehende Kundenkontakte lohnt es sich wirklich zu investieren? Gerade wenn man sich in breiten Zielmärkten bewegt, wird das Thema Adressmanagement immer komplexer. Auf diese Fragen haben wir Dank den Möglichkeiten von "Big Data" eine Antwort gefunden: Sie heißt Web Scoring®!

43

Mehr Infos hier:

Mit dem nachfolgenden Link gelangen Sie zu einem Kurzvideo, welches das Prinzip von Web Scoring® erklärt:



www.b2bvertriebserfolg.de

Ihr Nutzen

- Wir zeigen Ihnen, wie Sie mittels Big-Data-Analysen schneller an Ihr Ziel kommen.
- Web Scoring® führt Sie direkt zu Ihrer Zielgruppe – punktgenau.