

Treffsicher ans Ziel: Neue Version der Schober Business TargetBase macht Neukundengewinnung kinderleicht

**Echtzeit-Datensourcing und ein neuer
einzigartiger Algorithmus helfen, relevante
Keywords zu identifizieren und B2B-Zielgruppen
noch besser zu segmentieren.**

Ditzingen, 2. Juni 2016_ Zahlreiche Verbraucher empfinden für sie nicht-relevante Werbung als störend und aufdringlich. Unternehmen, die also für ihre Produkte und Dienstleistungen werben, müssen sicherstellen, dass sie auch die tatsächlich für sie empfängliche Zielgruppe erreichen. Zielgerichtete und passgenaue Segmentierungen helfen dabei nicht nur, die Aufmerksamkeit für die eigenen Inhalte zu schärfen, sondern effiziente Kampagnen mit wenig Streuverlusten umzusetzen. Die neue Version der Business TargetBase von Schober ermöglicht es Kunden künftig, ihre B2B-Zielgruppen noch einfacher und besser zu erstellen.

Möglich ist das über ein kundenindividuelles Echtzeit-Datensourcing sowie einen neuen einzigartigen Algorithmus. So können mit Schober ganz einfach die Kundenstruktur

analysiert und relevante Keywords zur Neukundengewinnung definiert werden – ohne starre Branchensystematik. „Unsere Kunden erfahren beispielsweise, welche Schlagworte mit einem ihrer Produkte verknüpft sind und welche Neukundenpotentiale aus unserer Datenbank dafür in Frage kommen. So lassen sich gezielt Neukunden erschließen und Bezugsgruppen finden, an die sie bisher noch gar nicht gedacht haben“, erklärt Ulrich Schober, CEO der Schober Information Group. „Werbetreibende brauchen Flexibilität – nicht nur in der Wahl ihrer Kommunikationskanäle, sondern auch in der Segmentierung ihrer Zielgruppen. Mit unserer dynamischen Datenbank kommen sie treffsicher und direkt ans Ziel, und nutzen gleichzeitig den vollen Umfang unserer Business TargetBase; auf Wunsch auch in Form ihrer eigenen ‚Database on demand‘ inklusive regelmäßiger Pflege und Aktualisierung durch uns.“

Die Business TargetBase, Deutschlands führende Unternehmensdatenbank für Marketing, Vertrieb und strategische Entscheidungen, bietet Unternehmen Zugriff auf knapp 5 Millionen Firmenadressen, 4 Millionen Geschäftsführer/Gesellschafter sowie über 1 Million weitere Entscheider der zweiten Führungsebene. Kunden können Informationen aus 6.500 Detailbranchen wählen und ihre Segmentierung um Spezialinformationen wie Werbeaktivität und Internetaffinität ergänzen - auf Anfrage auch international. Für personalisierte B2B E-Mail-Kampagnen stehen darüber hinaus 2 Millionen E-Mail-Adressen zur Verfügung.

Weitere Informationen unter <http://schober.de/b2b-em/>

Über die Schober Information Group Deutschland:

Die Schober Information Group Deutschland ist seit über 65 Jahren Europas führender Marketing-Service-Dienstleister. Sie unterstützt Kunden in über 50 Ländern mit On- und Offline-Lösungen bei der systematischen Umsetzung von crossmedialen Kommunikations-, Werbe- und Verkaufsstrategien – national und international.

Basis des Leistungsangebotes sind die jahrzehntelangen Erfahrungen im Adressen- und Daten-Management sowie das fundierte Methodenwissen in den Feldern Analytik, aCRM und Targeting. Mit innovativen Smart Data-Technologien und dem Expertenwissen der Mitarbeiter schafft die Schober Information Group Deutschland so intelligente Multi-Channel-Lösungen, mit denen Unternehmen profitable Kundenbeziehungen aufbauen und erhalten können.

Weitere Informationen unter www.schober.de

Schober International:

Berlin · Stuttgart
Warschau · Zürich

Kontakt Unternehmen:

Stefanie Seybold,
Schober Information Group Deutschland GmbH
Tel.: 07156 304-242 Fax: 07156 304-576
presse@schober.de

Pressekontakt:

Kathrin Hamann, ELEMENT C
Tel.: +49 (0)89 720 137 18
schober@elementc.de

Schober Information Group Deutschland GmbH

Max-Eyth-Str. 6-10
71254 Ditzingen/Stuttgart

Telefon 07156 304-0
Telefax 07156 304-369
E-Mail info@schober.de
Internet www.schober.de