

## Business Intelligence

Wir verwandeln Daten in Informationen. Durch unsere Services wird deutlich, wie sich Ihre Marketing- und Vertriebsaktionen auf das Kundenverhalten auswirken. Wir helfen Ihnen, die erlangten Insights in Ihre Entscheidungsprozesse einzubinden und Ihre Marketing-Aktivitäten effektiver auszurichten.

Ihr Ansprechpartner: Thomas Wagner  
Tel.: +49 (0)30 26 39 80 62  
E-mail: [thomas.wagner@mmm-consulting.de](mailto:thomas.wagner@mmm-consulting.de)

 MMM Consulting GmbH  
Web: [www.mmm-consulting.de](http://www.mmm-consulting.de)



Besuchen Sie unsere Internetseite schnell und einfach über den Barcode.

**MMM Consulting GmbH**  
Köthener Straße 38, 10963 Berlin,  
Tel.: +49 (0)30 26 39 80 60 Fax: +49 (0)30 26 39 80 61  
E-mail: [office@mmm-consulting.de](mailto:office@mmm-consulting.de)

## Business Intelligence

### Market Analytics und Sales Operations

Business Intelligence



## Market Analytics

Um Ihre Daten richtig zu analysieren und aus den Erkenntnissen die passenden Maßnahmen abzuleiten, bedarf es detaillierter Informationen über das Kundenverhalten – aber auch über die aktuelle Wettbewerbs- und Produktdynamik. Wir bieten Ihnen das volle Service-Spektrum für die Analyse von Zielgruppen und –märkten. Mit individuell abgestimmten Reporting-Formaten schaffen wir überzeugende Entscheidungsgrundlagen für Ihre strategische Marketingplanung.

### Primärmarktforschung

- Betreuung qualitativer und quantitativer Primärstudien
- Von der Abstimmung mit Agenturen bis hin zur Auswertung und Präsentation

### Sekundärmarktforschung

- zielgruppenorientierte Analyse und Aufbereitung von Sekundärmarktdaten
- Konzeption und Erstellung nationaler und internationaler Reportings
- Ad-hoc- und Sonderanalysen

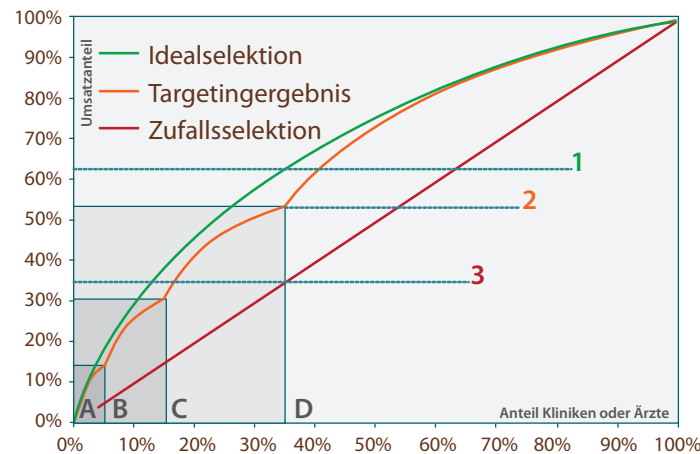
### Competitive Intelligence

- Beobachtung und Analyse von Märkten und Wettbewerberaktivitäten

## Effektive Vertriebssteuerung



### Konzentrationskurve zur Targetingkontrolle



- 1 mögliche Potentialabdeckung bei Idealselektion
- 2 mögliches Potential durch Targetingselektion
- 3 Potentialabdeckung bei Zufallsselektion

## Sales Operations

Nur wenn die Erkenntnisse der Marktanalysen richtig und kontinuierlich in die Vertriebsorganisation eingebunden werden, können Sie das volle Marktpotential abschöpfen. Durch unsere umfassende Kenntnis der Geschäftsabläufe und Kennzahlen in vertriebsintensiven Branchen (wie bspw. im Pharma- oder Versicherungsbereich) können wir die Wirkung von Vertriebs- und Marketingaktivitäten analysieren. Wir sind erfahren in der Gestaltung von Vertriebsorganisationen unter Berücksichtigung aller relevanten Aspekte – von der Analyse bis zur Implementierung der Ergebnisse in die Vertriebsstrukturen.

### Planung und Optimierung von Vertriebsorganisationen

- Profiling: Analyse und Definition trennscharfer Zielgruppen
- Targeting: Definition der relevanten Zielkunden (strukturell, personell)
- Territory-Realignment: Optimierung der Vertriebsstruktur und –stärke

### Erfolgs- und Wirkungsmessung

- Konzeption und Erstellung von subnationalen, nationalen und internationalen Reportings und Dashboards
- Ad-hoc- und Sonderanalysen