

Power Outlet Selector®

ROI steigern mittels Marktpotenzialanalysen

P.O.S.

CPM Power Outlet Selector

CPM
INSIGHT INFLUENCE SALES

Vertriebs-ROI steigern mittels Predictive Analytics

Sie als Vertriebsprofi wissen: Die gängige Praxis zur Marktauswahl für Außendienstbesuche ist die Entscheidung nach Verkaufsfläche. Aus langjähriger Erfahrung in der Umsetzung von Vertriebsprojekten wissen wir allerdings, dass in der **Optimierung des Besuchsuniversums ein erhebliches Potenzial zur Steigerung des ROI steckt**. Schließlich geht es darum, unter ca. 13.000 LEH- und C-&-C-Märkten in Deutschland diejenigen für den Außendienstbesuch auszuwählen, die für die Vermarktung des Produktes unverzichtbar sind und bei denen der Verkaufserfolg am höchsten ist.

An dieser Stelle kommt Predictive Analytics ins Spiel, um Prognosen über Outlets abzugeben, die sowohl auf ihre Struktur als auch in Bezug auf die Bereitschaft zur Kooperation mit dem Außendienst des Herstellers die besten Besuchsergebnisse versprechen.

Auf der Basis von bewerteten Vertriebsaktivitäten der Vergangenheit hat CPM Germany eine einzigartige Datenbank aufgebaut, die einzelmarktgenau qualitative Vertriebsergebnisse zuordnet. Ein mit dem vertrieblichen Know-how der CPM Germany entwickelter Algorithmus kombiniert diese Faktoren mit weiteren einzelmarktbezogenen volumetrischen und sozioökonomischen Parametern, die zum Beispiel aus dem Goldstandard der Marktdatenbank TradeDimensions (The Nielsen Company) stammen.

Das Tool, das diese Analysen ermöglicht, nennen wir


Power Outlet Selector®

Der Power Outlet Selector® ist ein datenbankgestütztes Analysewerkzeug, dessen Algorithmen aus den vorhandenen Daten Analysemodelle entwickeln, um **Vorhersagen zu Marktpotenzialen** zu treffen. Im Power Outlet Selector® sind dadurch Stammdaten zu den Märkten (Quellen: TradeDimensions etc.) mit den Ergebnisdaten aus der CPM-Vertriebs-erfahrung von über 300.000 Marktbesuchen und die daraus resultierenden qualitativen Bewertungen von Vermarktungs-aktivitäten (stetig wachsend) miteinander kombinierbar.

Das System kann **kundenindividuell** auf die spezifischen Bedürfnisse der geplanten Vertriebsaktivität **abgestimmt** werden. Auf Basis dieser Informationen und bezogen auf die jeweilige Aufgabenstellung ist der Power Outlet Selector® in der Lage, diejenigen Märkte auszuwählen, bei denen die Wahrscheinlichkeit für einen Verkaufsabschluss am höchsten ist.

Der klare Benefit für unsere Kunden: Durch die Konzentration auf Erfolg versprechende Märkte und die damit einhergehende Reduzierung von ineffizienten Besuchen werden die **Gesamtprojektkosten gesenkt** und die **Gesamtbesuchsproduktivität wird gesteigert**.





Der Power Outlet Selector® ermöglicht eine kundenspezifische Marktpotenzial-Analyse, mit der wir für unsere Kunden diejenigen Märkte selektieren können, bei denen die Erfolgswahrscheinlichkeit am größten ist.

Vorteile

des Power Outlet Selectors®:

1. Erhöhung der Außendienstterfolgsquote

Durch die Konzentration auf Erfolg versprechende Märkte und die damit einhergehende Reduzierung von ineffizienten Besuchen werden die Gesamtprojektkosten gesenkt und die Produktivität je Besuch wird erhöht.

2. Tagesaktuelle Datenbank, basierend auf über 35 Jahren Vertriebserfahrung

Im Power Outlet Selector® sind neben den Stammdaten zu den Märkten (Quelle: TradeDimensions) rund 300.000 Marktbesuche und die daraus resultierenden Ergebnisse von Vermarktungsaktivitäten sowohl qualitativ wie auch quantitativ erfasst (stetig wachsend).

3. Individuelle Marktpotential-Scores je nach Aufgabenstellung des Kunden

Im Power Outlet Selector® erfolgt die Selektion der Märkte immer auf Basis der spezifischen Parameter der beauftragenden Kunden. Nielsen-Gebiete und Ballungsräume werden dabei genauso berücksichtigt wie die Verkaufsgebiete der Einzelhändler.

4. CPM-eigener Bewertungsalgorithmus

Der Bewertungsalgorithmus des Power Outlet Selectors® führt alle relevanten Daten pro Outlet zusammen und nimmt eine permanente Bewertung der Outlets vor. Der Power Outlet Selector® kann zur Optimierung des Besuchsuniversums für nahezu alle vertrieblichen Aktivitäten in den Bereichen Food und Drogeriewaren eingesetzt werden.

Über CPM:

Wir sind die innovativen Experten am Point of Sale. Dort sorgen wir von der Distribution über die Platzierung bis hin zur Inszenierung dafür, dass Marken Menschen erreichen.

CPM ist der weltweit führende Anbieter von integrierten Vertriebsstrategien. Dank unseres umfassenden Geschäftsmodells versorgen wir unsere namhaften Kunden mit innovativen Vertriebslösungen rund um den Point of Sale, die wir mit unseren hochqualifizierten Vertriebsteams umsetzen.

Wir operieren in einer Vielzahl von Branchen wie beispielsweise im LEH und im Bereich Consumer Electronics. Innerhalb unseres internationalen Netzwerks ist es uns möglich, unsere Kunden weltweit zu betreuen.

Kontaktieren Sie uns
für ein unverbindliches
Beratungsgespräch!



info@cpmgermany.de

| www.cpmgermany.de

P.O.S.
CPM Power Outlet Selector

CPM
INSIGHT INFLUENCE SALES