



# DIE ANALYSE-EXPERTEN FÜR ERFOLGREICHES MARKETING

»Projektentwicklung »Datenanalyse »Marketing

**PDM Research GmbH**

In der Poggenkuhle

28357 Bremen

[www.pdm-research.de](http://www.pdm-research.de)



# Inhalt

<b>UNSER UNTERNEHMEN .....</b>	<b>4</b>
<b>UNSERE LEISTUNGEN .....</b>	<b>5</b>
<b>MARKTANALYSE .....</b>	<b>6</b>
<b>KUNDENBINDUNG .....</b>	<b>7</b>
<b>POTENZIALANALYSE .....</b>	<b>8</b>
<b>STREUGEBIETSOPTIMIERUNG .....</b>	<b>9</b>
<b>STANDORTANALYSE.....</b>	<b>10</b>
<b>INTERIM-MANAGEMENT .....</b>	<b>11</b>
<b>LEISTUNG &amp; QUALITÄT .....</b>	<b>12</b>
<b>ÜBER UNS .....</b>	<b>13</b>
<b>IHR KONTAKT .....</b>	<b>14</b>



# Unser Unternehmen

## DIE ANALYSE-EXPERTEN FÜR ERFOLGREICHES MARKETING

*„Wir professionalisieren die Entwicklung Ihres Unternehmens.“*

### Valide Informationen durch Mikromarketing

Wir sind Ihr kompetenter Ansprechpartner rund um alle Fragestellungen der Kundenstruktur- und Marktanalyse, der strategischen und operativen Marketingplanung, des Mikromarketings und der Standortplanung.

Als Mikromarketing wird die kleinräumige Betrachtung von Märkten bezeichnet. Das Ziel ist die präzise Lokalisierung von Kunden, Zielgruppen, Präferenzen und Absatzpotenzialen.

Durch die Verknüpfung von Marktstrukturinformationen mit räumlichen Informationen lassen sich Produkte, Botschaften oder Dienstleistungen mit minimalen Streuverlusten direkt an den Kunden bringen.

### Kompetenz und Erfahrung

Durch langjährige Berufserfahrung in der Unternehmensberatung, der amtlichen Statistik, im Marketing und im Interim-Management in der gesetzlichen Krankenversicherung besitzen unsere Mitarbeiter eine ausgezeichnete Fach-, Prozess- und Projektmanagement-Kompetenz.

Seit vielen Jahren unterstützen wir erfolgreich Unternehmen, u. a. aus den Bereichen Energieversorgung, gesetzliche und private Krankenversicherungen, Versicherungswirtschaft, Handel und Dienstleistungen. Unsere Beratungsleistung versetzt Sie in die Lage, ihre Marketingstrategie zu optimieren und valide in die Praxis umzusetzen.

# Unsere Leistungen

## FUNDIERTE KENNTNISSE ÜBER MARKT UND IHRE ZIELGRUPPEN

*„Detaillierte Kenntnisse über den Markt und die Kunden sind entscheidende Erfolgsfaktoren.“*

### Effektive Kundenbindung und Kundengewinnung

Unternehmerische Entscheidungsfindungen werden häufig von einer hohen Zahl an Informationen erschwert. Die PDM Research GmbH verdichtet und kombiniert diese Daten zu verlässlichen Informationen mit präzisen Analysen und innovativen Anwendungen. Bei Bedarf setzen wir im Rahmen der Projektarbeit oder des Interims-Managements Ihre Vorhaben auch operativ um.

Die PDM Research GmbH hilft dabei Ihre Kenntnisse über Kunden sowie Märkte sichtbar zu machen und in Werte umzusetzen. Wir erstellen für Sie eine zuverlässige Informationsbasis über die jeweiligen Zielgruppen und deren Präferenzen. Diese Ergebnisse sind eine wichtige Informationsquelle für viele strategische und operative Entscheidungen.

### Leistungsschwerpunkte

- Analyse von Kunden- und Marktstrukturen
- Steigerung der Kundenbindung
- Ermittlung der Kundenpräferenzen und Kundenaffinitäten
- Zielgerichtete Kundenansprache
- Strategische Marketingplanung und operative Umsetzung
- Ableitung optimierter und branchenspezifischer Werbeplanung
- Kundenbefragungen (auch online-gestützt)
- Interim-Management



# Marktanalyse

## PROFESSIONELLES KUNDEN-PROFILING FÜR FOKUSSIERTE KUNDENAKQUISE

*„Wir beantworten die Frage:  
Wie sieht der Zielkunde aus und wo ist er zu finden.“*

### Analyse Ihrer Kundenstruktur

Erfolgreiches Handeln setzt sehr gute Kenntnisse über den Markt und die Kunden voraus. Nur dann lassen sich Kunden gewinnen und dauerhaft binden, Betriebsabläufe zielgerichtet gestalten, Ressourcen effizient einsetzen und die Marktposition sichern und verbessern.

Der kleinräumigen Betrachtung des Marktumfelds und dem „Kundenprofiling“ kommen damit hohe Bedeutung zu – also wie sieht mein Idealkunde aus, welche Präferenzen hat dieser und wo finde ich ihn.

Jede Fragestellung zur Kundenansprache oder zur Vertriebs- und Absatzplanung richtet sich nach unterschiedlichen Zielsetzungen. Deshalb analysieren wir Ihre Kundenstruktur mit dem Ziel verborgene Zusammenhänge aufzudecken. Hierzu können die Kunden- und Umsatzdaten um sozioökonomische Informationen angereichert und mittels Geocodierung kartografisch anschaulich dargestellt werden.

### Segmentierung Ihrer Zielgruppen

In weiteren Schritten lassen sich über eine multivariate Analysen Kundensegmente bilden, Kundenpräferenzen ermitteln oder Kundenloyalitäten berechnen, die auch Aussagen zum Kundenwert erlauben. Sie erhalten leicht interpretierbare Kundengruppenprofile.

An Hand der gewonnenen Kundenstruktur zeigen wir Ihnen neue Zielgruppenpotenziale auf und schlagen gezielte Marketing-Maßnahmen vor, um diese zu erschließen. Eingesetzt im Rahmen der künftigen Marktbearbeitung und Zielkundenansprache, verbessern sie nachhaltig Ihr Unternehmensergebnis.

Über eine räumliche Kundenstrukturanalyse und Zielgruppensegmentierung erfahren Sie mehr über Ihre Kunden und können über eine Umsatzanalyse den Wert der Kundenbeziehung bestimmen.

# Kundenbindung

## KUNDENMERKMALE UND KUNDENPRÄFERENZEN ERKENNEN UND NUTZEN

*„Das A und O ist eine zielgerichtete Kundenansprache.“*

### Loyalitätsprognose

Der Wettbewerb in Märkten, die mitunter stark von technischen Neuerungen und vom demografischen Wandel geprägt sind, erfordert Zielgruppen spezifische Vertriebs- und Marketingmaßnahmen.

Ziele dieser Maßnahmen sind eine dauerhafte Kundenbindung und Risikosteuerung. Beides führt zur Kostenreduktion und Stärkung der eigenen Wettbewerbsposition.

Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs sind Loyalitätsprognosen über Kunden sinnvoll. Mit den Ergebnissen der Loyalitätsanalyse können Kunden nach der individuellen Loyalität an das Unternehmen oder gegenüber bestimmten Produkten identifiziert und zielgerichtet angesprochen werden. Ziele dieser Maßnahmen sind eine dauerhafte Kundenbindung, Neukundengewinnung und Kostenreduktion.

### Kundenpräferenzen

Neben der Auswahl von geeigneten Kundenbindungsmaßnahmen kommt vor allem der Identifikation von Kunden eine hohe Bedeutung zu, die eine besondere Affinität für bestimmte Angebote besitzen. Unter Nutzung der individuellen Affinitäten kann zudem valide bestimmt werden, welche Kunden für welche Kundenbindungsmaßnahmen besonders empfänglich sind – also eine hohe Präferenz für die jeweilige Maßnahme besitzen.

Durch unsere Analysen erfahren Sie mehr über Ihre Kunden und verbessern Ihre Marktposition, indem Sie Ihr Angebot zielgerichtet an den Präferenzen Ihrer Kunden ausrichten, diese dauerhaft binden und den Kundenwert steigern. Darüber hinaus können Sie die Betriebsabläufe zielgerichtet gestalten und Ihr Kosten-Beitrags-Verhältnis nachhaltig verbessern.



# Potenzialanalyse

## UNGENUTZTE MARKTPOTENZIALE IDENTIFIZIEREN UND ERSCHLIESSEN

*„Erfolg ist die Bewegung des Potenzials in die richtige Richtung.“*

*Andreas Tenzer*

### Marktpotenziale erkennen

Für werbetreibende Unternehmen stellt sich die Frage nach bisher ungenutzten Marktpotenzialen – sei es regional oder kundengruppenspezifisch. Im Rahmen von Potenzialanalysen werden diese kleinräumigen und fein segmentierten Bedarfe sowie die Konkurrenzsituation ermittelt. Die Ergebnisse dieser Analysen dienen als Basis für künftige Zielkundenansprachen, Werbemaßnahmen und Standortentscheidungen.

### Relevante Informationen nutzen

Die PDM Research GmbH bezieht in die Potenzialanalysen alle verfügbaren sozio-ökonomischen Merkmalen ein und verknüpft diese mit unternehmensinternen Kunden-, Umsatz- und Absatzdaten. Je nach individueller Fragestellung unterscheidet sich die Auswahl der Merkmale, nach denen Zielkunden, Zielgruppen oder Zielgebiete identifiziert werden sollen.

### Der regionale Bezug

In dieser vielschichtigen Analyse werden eine Reihe von Einzel- und Gesamtkennziffern ermittelt und nach Wunsch mittels Geocodierung in thematischen Karten anschaulich dargestellt. Wir stellen diese Informationen in einen gemeinsamen räumlichen Bezug und verschaffen Ihnen damit ein besseres Verständnis der vorliegenden räumlichen Situation.

### Erfolgreiche Markterschließung

Die Ergebnisse unserer Potenzialanalysen zeigen Ihnen verlässlich und präzise die Absatz- und Umsatzkennziffern in den definierten Zielgruppen und Regionen. Hieraus lassen sich die künftige Marktbearbeitung und Werbemaßnahmen ableiten. Damit wird eine bessere Performance in bisher nicht oder wenig abgeschöpften Segmenten und Regionen erreicht.



# Streugebietsoptimierung

WIRTSCHAFTLICH UND EFFIZIENT WERBEN

*„Wir zeigen Ihnen, wo Ihre Werbung wirklich ankommt.“*

## Streugebietsoptimierungen senken Werbekosten

Für werbetreibende Unternehmen sind Prospekte, Handzettel sowie Werbeträger von Anzeigen das wichtigste Werbemittel, zugleich aber auch das kostenintensivste. Häufig wird für die Prospektwerbung ein großer Teil des gesamten Werbebudgets investiert und mit steigender Filialisierung kommen hohe Beträge zusammen. Der Zuschnitt des Streugebietes, also des regionalen Verteilgebietes der Werbemittel, beeinflusst in hohem Maße die Werbekosten. Die Optimierung der Streugebiete mit Hilfe von Mikromarketinganalysen und geografischen Informationssystemen minimiert Streuverluste und Werbekosten.

Das Ziel unserer Streugebietsanalyse ist immer die räumliche Lokalisierung bestehender oder potenzieller Kunden für ein spezielles Angebot, sodass möglichst geringe Streuverluste entstehen.

## Wissen, wo Ihre Werbung den Kunden erreicht

Als Ergebnis unserer Streugebietsoptimierung erfahren Sie genau, welche Gebiete sinnvoll beworben werden sollten, weil Kosten und Umsätze hier in einem vernünftigen Verhältnis stehen. Gleichzeitig werden Gebiete aufgezeigt, die auf Grund eines geringen Zielgruppenpotenzials oder eines geringen erzielten Umsatzes aus dem Streugebiet ausgespart werden sollten.

Durch unsere Analysen gewinnen Sie Rückschlüsse zu „versorgten“ oder „unterversorgten“ Gebieten und können das bisherige Streugebiet entsprechend neu strukturieren.

Sie können so Ihre Ressourcen wirtschaftlich einsetzen und damit Ihre Marktposition verbessern.

# Standortanalyse

## EXPANSION MIT AUGENMASS DURCH OPTIMALE STANDORTPLANUNG

*„Wir ermitteln für Sie den besten Standort und das optimale Einzugsgebiet.“*

### Die richtige Standortwahl

Die Einzugsgebietsanalyse und Filialnetzplanung basieren immer auf einer Standortanalyse. Die Standortanalyse ist eine zentrale Aufgabe der strategischen Unternehmensplanung, beeinflusst sie doch langfristig maßgeblich den Unternehmenserfolg.

Sie suchen den günstigsten Standort für eine angenommene Nachfrage oder möchten das Filialnetz an die veränderten Gegebenheiten anpassen? Dann sollte die Filialstruktur mit den lokalen Kundenanforderungen, den vorzufindenden Wettbewerbsbedingungen und der eigenen Wettbewerbsposition in Einklang stehen.

### Starke und schwache Standorte

Wir analysieren die Stärken und Schwächen von Standorten, um Wachstumspotenziale einzelner Regionen zu erkennen. Es werden absatzstarke und absatzschwache Filialstandorte identifiziert. Unsere Ergebnisse sind transparent und

versetzen Sie in die Lage, bestehende Filialstandorte zu überprüfen und neu zu strukturieren.

### Abgrenzung von Einzugsgebieten

Über Einzugsgebietsanalysen lassen sich mittels qualitativer Merkmale, z. B. Kaufkraft, Umsätze oder Fahrzeiten, homogene Marktgebiete trennscharf abgrenzen und so die Einzugsgebiete einzelner Filialen optimal einteilen.

### Die Standortanalyse gibt Antworten auf die Fragen:

- Welche Merkmale kennzeichnen einen erfolgreichen Standort (z. B. Erreichbarkeit)?
- Welche Standorte besitzen das größte Kunden- und Umsatzpotenzial?
- Wie groß ist das optimale Einzugsgebiet?
- Welche Wettbewerber und Nachbarn sind ansässig? (Ankermieter, Frequenz- und Synergieträger)



# Interim-Management

## DIE FLEXIBLE ART, PROBLEME ZU LÖSEN

*„Manager auf Zeit helfen Ihrem Unternehmen eine kritische Personalvakanz zu füllen.“*

### Was bieten wir?

Mit dieser Managementform bieten wir Ihnen den sofortigen Zugriff auf hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte mit langjähriger Praxiserfahrung im operativen Geschäft, in der Problemanalyse und in der Erarbeitung von Umsetzungskonzepten.

Die Entscheidung für einen Interim-Manager, einen „Manager auf Zeit“, ist dann sinnvoll, wenn Funktionsbereiche zeitlich befristet verstärkt werden sollen, Veränderungen im Unternehmen umgesetzt werden müssen oder zeitlich befristete Projekte durchzuführen sind.

Als Manager auf Zeit helfen wir Ihrem Unternehmen, wenn eine kritische Personalvakanz zu füllen ist, die Personalsuche für ein dauerhaftes Arbeitsverhältnis länger dauert als geplant oder aufgrund der zeitlichen Befristung der anstehenden Aufgaben kein festes Arbeitsverhältnis geschlossen werden soll.

Das Interim-Management erstreckt sich üblicherweise auf einen Zeitraum von 3 bis 18 Monate. Obwohl Interim-Manager häufig auch als „Berater“ bezeichnet werden, unterscheidet sich das Interim-Management von der Unternehmensberatung durch den praxisorientierten An-

satz. Wir bieten Ihnen mit dem schnellen Einsatz von Fach- und Führungskräften für unterschiedliche Verantwortungsbe-  
reiche einen erheblichen Mehrwert.

### Ihre Vorteile!

- **Geschwindigkeit:** Der Einsatz kann innerhalb weniger Tage mit minimalen Einstellungs- oder Kündigungsformalitäten starten.
- **Erfahrung:** Unsere Führungskräfte besitzen langjährige Erfahrung im Interim-Management.
- **Wissenstransfer:** Unsere Fachkräfte geben eine große Menge an Wissen, Kontakten und Erfahrungen an Ihre Mitarbeiter weiter. Dieses Know-how bleibt auch nach Beendigung der Tätigkeit in Ihrem Unternehmen erhalten.
- **Objektivität:** Unsere Interim-Manager haben das Gespür für die Unternehmenskultur, sind aber nicht durch die Unternehmenspolitik eingeengt.
- **Fokussierung:** Wir sind ausschließlich der jeweiligen Aufgabe verpflichtet und verlassen nach erfolgreichem Abschluss der Aufgaben das Unternehmen.
- **Kostenkontrolle:** Die Kosten sind projektbezogen und damit gut kalkulierbar.

# Leistung & Qualität

KEINE KOMPROMISSE BEI QUALITÄT UND SERVICE



## Prinzipien, auf die Sie sich verlassen können!

- Ganzheitlicher Beratungsansatz stets am Kundennutzen und an der individuellen Fragestellung orientiert
- Regionale Besonderheiten erkennen und berücksichtigen (spezifische sozio-ökonomische Strukturen)
- Sicherheit und Genauigkeit der verwendeten Datenquellen (Originär-Daten und Schätzungen)
- Belastbarkeit und Vergleichbarkeit der Ergebnisse (amtliche Statistik und interne Datenquellen)
- Rationalität und Transparenz der Berechnungsmodelle und Methoden (Realität der Annahmen)



# Über Uns

KOMPETENT | ERFAHREN | KUNDENORIENTIERT

*„Ziel unseres Handelns ist ein hoher Wertbeitrag für unsere Kunden.“*

## Kompetent

Als modernes Dienstleistungsunternehmen ist die PDM Research GmbH seit 2008 Ihr kompetenter Ansprechpartner rund um alle Fragestellungen der Kundenstruktur- und Marktanalysen, der strategischen und operativen Marketingplanung, des Mikromarketings und der Standortplanung. Im Jahr 2013 wurde unser Unternehmen in die Rechtsform einer GmbH überführt und wird seitdem durch einen geschäftsführenden Gesellschafter geführt.

## Erfahren

Wir besitzen durch langjährige Berufserfahrung in der Unternehmensberatung, in der amtlichen Statistik, im Marketing und im Interim-Management in der gesetzlichen Krankenversicherung eine ausgezeichnete Fach-, Prozess- und Projektmanagement-Kompetenz.

## Interdisziplinär

Die PDM Research GmbH ist eingebunden in ein interdisziplinäres Netzwerk von Spezialisten der Bereiche strategisches und operatives Marketing, Marktforschung, Statistik und Datenbankmanagement, Geoinformationssysteme sowie betriebswirtschaftliche Unternehmensplanung. Dieses ermöglicht uns, die Stabilität und Effizienzvorteile eines großen Beratungsunternehmens mit der Flexibilität und der individuellen Bearbeitung von Kundenwünschen eines Kleinbetriebs zu verknüpfen.

## Kundenorientiert

Ziel unseres Handelns ist ein hoher Wertbeitrag für unsere Kunden. Dabei legen wir stets unser Augenmerk auf eine hohe Qualität unserer Leistungen und unseres Service.

# Ihr Kontakt

LERNEN SIE DIE PDM RESEARCH GMBH DOCH EINFACH MAL KENNEN

Sie haben Fragen zu unseren Leistungen?  
Möchten mehr über unser Angebot erfahren?  
Dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf!

## **PDM Research GmbH**

Projektentwicklung | Datenanalyse | Marketing

In der Poggenkuhle 4 | 28357 Bremen

Telefon: 0421 24162393

Fax: 0421 24162629

Mobil: 0151 50751071

E-Mail: [office@pdm-research.de](mailto:office@pdm-research.de)

[www.pdm-research.de](http://www.pdm-research.de)



Haben wir Ihr Interesse geweckt?  
Dann freuen wir uns auf Ihren Kontakt!





