PRODUKT-PRÄSENTATION

QUADRESS

„The Marketing Data Provider“

QUADRESS®

THE MARKETING DATA PROVIDER

AGENDA

01
B2B Display Marketing

02
B2B E-Mail Marketing

03
Leadgenerierung via Telemarketing

04
Künstliche Intelligenz (KI)

05
B2B Smart Data

B2B Display Marketing

QUADRESS

BANNERWERBUNG

Es gibt kaum noch Webseiten auf denen man sie nicht findet – Display-Anzeigen.

Bannerwerbung hat sich zu einem der stärksten Marketingmittel entwickelt.

Viele Unternehmen wollen und können nicht mehr auf sie verzichten.

Wäre es also nicht ebenfalls erfolgsversprechend, diese Maßnahmen auch gezielt für Unternehmen anzuwenden?

EIN STARKES MARKETINGMITTEL

Die QUADRESS-Struktur macht genau das möglich!

Jede Kampagne wird individuell eingerichtet.

Angefangen von der B2B-Zielgruppeselektion bis hin zur Display-Auslieferung.

Denn ein revolutionäres Produkt setzt eine revolutionäre Herangehensweise voraus.

4 STEPS ZUR IHREM ERFOLG

01

B2B-Selektion auf Basis klassischer und zahlreicher Merkmale

02

Einspielen der selektierten Zielgruppe auf unserem B2B-Targeting-Server

03

User-Scan im ASMI-Werbenetzwerk mit anschließendem Werbe-Flag

04

Broadcasting der Display-Ads über das ASMI-Netzwerk

PROZESS

QUADRESS B2B DATENBANK

- B2B Classic
- 4,5 Mio. Adressen
- m. Branche
- m. Webseite
- m. AP, 1 und 2. FE
- m. MA-Staffel
- m. Umsatz
- weitere

WEBPROSPECTOR TECHNOLOGIE

- Identifizierung von Ips
- Prozess TÜV-Süd geprüft
- Unternehmen ab 3 Mitarberitern
- Max. Alter der IP: 6 Wochen

Abgleich der erreichten ID's

Überlieferung der ID's

Erreichte ID's werden zurückgespielt

ASMI NETZWERK

ID + IP werden auf einem Targeting-Server der ASMI hinterlegt

Auslieferung der Postadresse* für die Sales-Auswertung

*Die Postadresse wird an einen neutralen Dienstleister übermittelt

Ergebnis sales

Assuteuerung der Display-Advertising-Kampagne

Ergebnis klicks & views

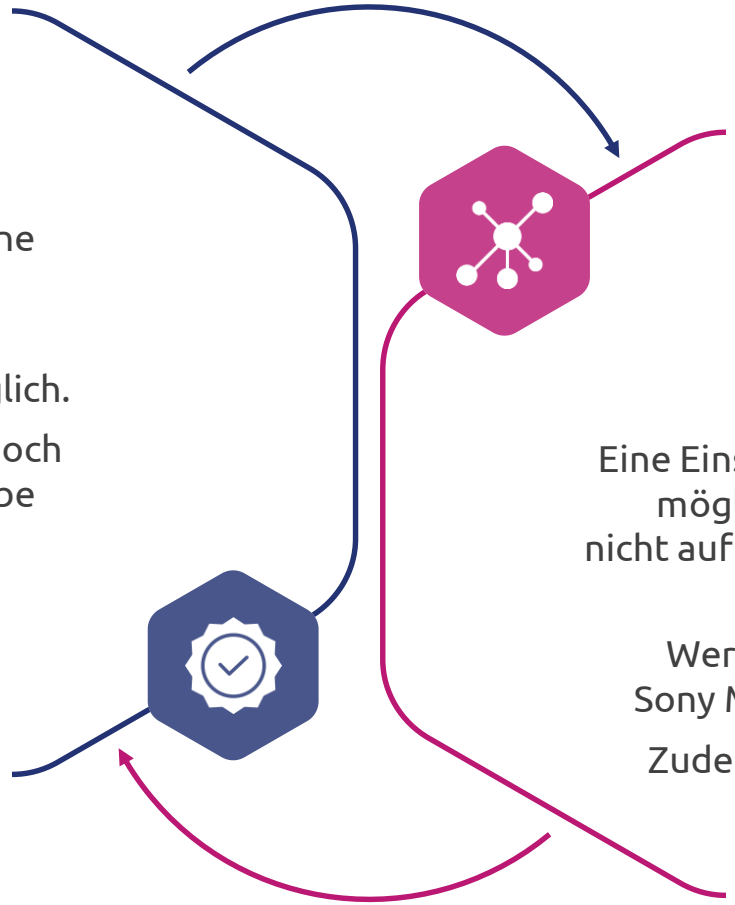
VERTRAUEN SIE AUF ERFAHRUNG UND EIN STARKES NETZWERK

Effizienz

Je genauer die Branche auf die Kampagne abgestimmt ist, um so geringer ist der Streuverlust einer B2B-Kampagne.

Zusätzlich ist auch hier Retargeting möglich.

Die Effizienz der Werbeschaltung wird noch weiter gesteigert, durch gezielte Ausgabe individuell angepasster Angebote.



Premium-Werbenetzwerk

Eine Einschränkung auf bestimmte Portale ist hier nicht möglich, da das Surfverhalten bestimmter Branchen nicht auf einige wenige Portale festgelegt werden kann.

Die Banner werden ausschließlich im Premium-Werbenetzwerk geschaltet, z.B. Welt.de, ADAC.de, Sony Music Netzwerk, CinemaxX.de und viele andere.

Zudem ist der Ausschluss bestimmter Portale (bspw. BILD.de) ist möglich.

B2B E-MAIL-MARKETING

„Exklusive Listenvorstellung“

DER PROZESS

Versand Ihrer Inhalte via B2B-Standalone-Newsletter

Übermittlung der Postadressezur Sales-Messung

Abgleich der Käufergegen die beworbenen E-Mail-Empfänger auf postalischer Basis

Direkte Ansprache eines Entscheiders der 1., 2. oder 3. Führungsebene

Sale

PORTALE

Unser B2B-Portfolio bietet eine Vielzahl an Onlineportalen verschiedener Fachverlage. Die User bzw. Empfänger erhalten via Newsletter-Versand interessante Neuigkeiten und Informationen der jeweiligen Branchen.

Personal-, Einkaufs-, Marketing- oder auch Vertriebsentscheider und viele andere Ansprechpartner sind über unsere Portale erreichbar.

Die ca. 2 Mio. Empfänger großen Newsletter-Pools zeichnen sich durch einen hohen Grad an Zustellbarkeit und hervorragende Performance-Werte aus.

Neben dem E-Mail-Newsletter-Versand bieten fast alle Portale die Möglichkeit an, die postalische Anschrift der beworbenen Unternehmen für Sales-Auswertungen zur Verfügung zu stellen.

USP‘S - PORTALE

03

Die meisten Listen sind bereits seit über sieben Jahren im Bestand und mit zahlreichen Bestandskunden von QUADRESS getestet

02

Ausgezeichnete Performance-Werte & Sales-Rate

04

Nur Abonnenten von Unternehmen mit deutscher Firmenanschrift

01

Exklusive B2B-E-Mail-Listen mit sofortiger Verfügbarkeit

05

Datenschutzkonformer Newsletter-Versand und Übermittlung der Postadresse, auch in Hinblick auf die neue DSGVO

ZUSAMMENFASSUNG

01 ca. **2.000.000** echte Newsletter-Abonnementen kostenpflichtiger Titel verschiedener Fachverlage

02 **Exklusivität und Ausschluss** konkurrierender Unternehmen

03 datenschutzkonform, auch in Hinblick auf die **DS-GVO**

04 preisliche Details und weitere Informationen gerne in einem persönlichen Gespräch

Leadgenerierung via Telemarketing

Passgenaue Leads für jedes Marktsegment

FACTS

01 **DS-GVO** konforme Leadgenerierung via Telemarketing (Hotleads)

- Marktforschungs-Charakter
- Vorqualifizierte B2C-Leads

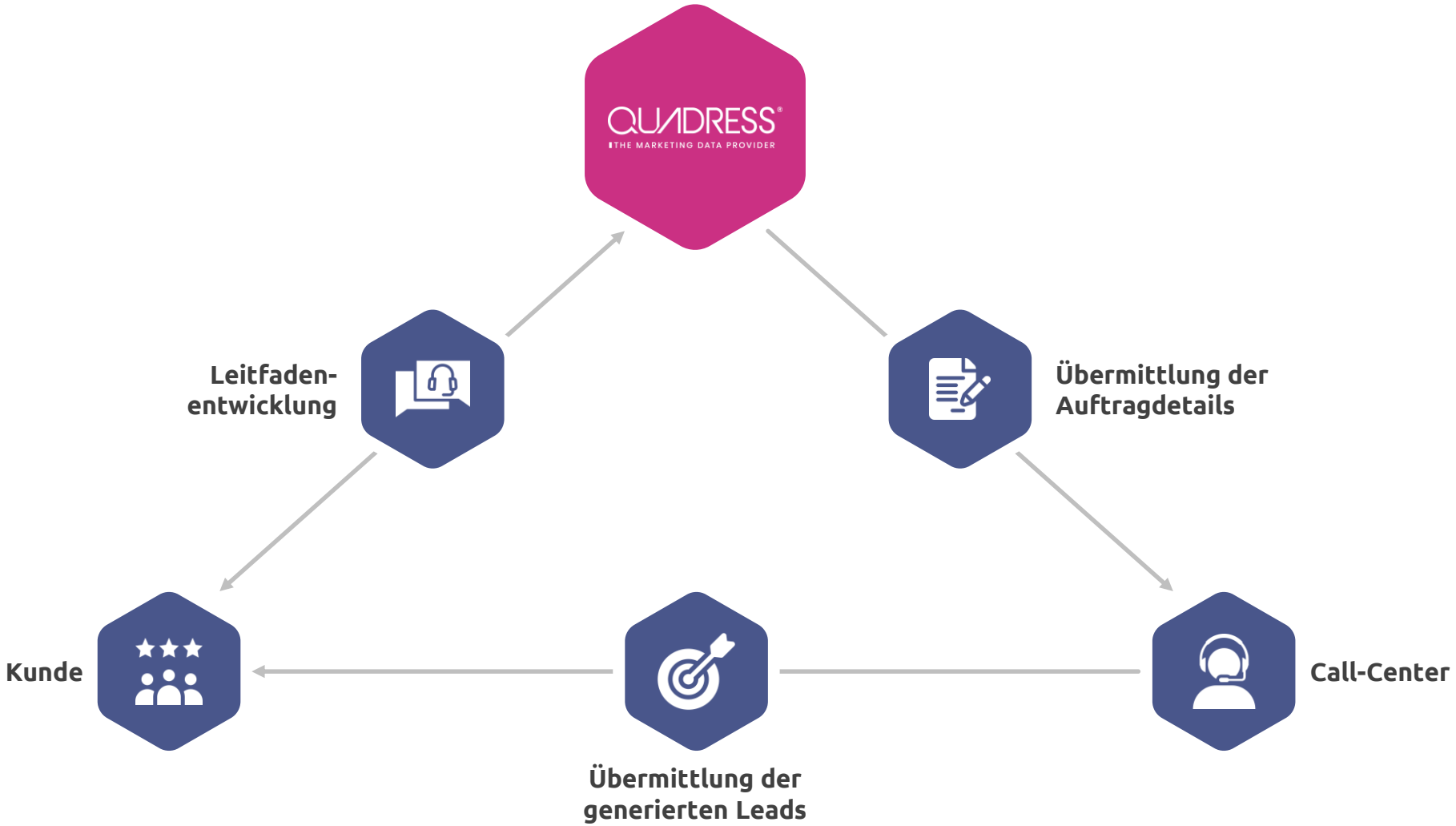
02 Exklusive Leitfadenentwicklung für die Telefonie

03 Hochwertige Qualifizierung

04 Rechtliche Sicherheit durch Voicefiles

05 Abrechnung je gelieferten und nach Leitfaden qualifizierten Lead

PROJEKTMANAGEMENT



Künstliche Intelligenz (KI)

Verkaufsmaximierung durch selbstoptimierende Systeme

MIT UNSERER SELBST ENTWICKELTEN KI ERZIELEN SIE BIS ZU 40% MEHR ONLINE UMSATZ

Absprungrate
4,13% ↑
15,24% vs. 14,64%

Seiten/Sitzung
24,45 ↑
15,27 vs. 12,27

Transaktionen
35,86 ↑
985 vs. 725

Umsatz
37,90 ↑
216.003,78 € vs. 156.641,57 €

E-Commerce-Conversion-Rate
25,00% ↑
5,83% vs. 4,66%

Google Analytics

Google Analytics Auszug

37,90 % Umsatz Uplift.

Dieser Uplift ist durch die Kampagnenoptimierung (Google Ads, Facebook Ads) unserer KI entstanden

PERFORMANCEGEWINN DURCH WETTERDATEN

Unsere KI lernt aus den Wettervorhersagen und den damit zusammenhängenden Umsätzen.

Aus den Vorhersagen werden stundengenau die jeweiligen Kampagnengebote und Budgets angepasst.

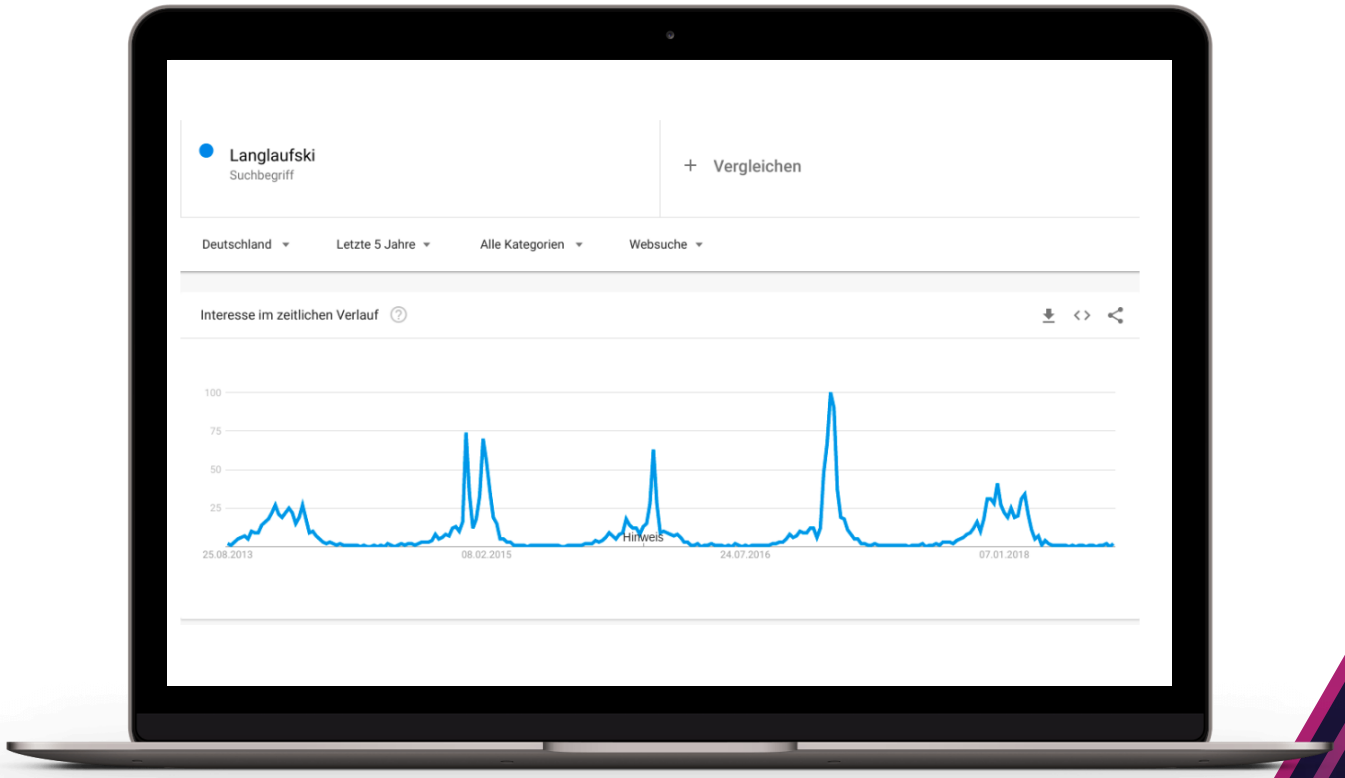
PERFORMANCEGEWINN DURCH UNTERSCHIEDLICHE KAUFVERHALTEN

Day/Hour	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
0	17%	13%	37%	37%	29%	18%	12%
1	12%	13%	53%	30%	31%	40%	10%
2	10%	10%	53%	19%	50%	51%	10%
3	10%	21%	52%	18%	10%	28%	13%
4	10%	10%	50%	50%	10%	38%	21%
5	69%	24%	50%	69%	67%	10%	13%
6	75%	62%	80%	88%	80%	60%	10%
7	85%	108%	97%	154%	125%	66%	63%
8	112%	118%	249%	219%	225%	66%	69%
9	130%	114%	306%	225%	204%	76%	80%
10	101%	143%	298%	211%	182%	75%	41%
11	106%	129%	212%	161%	123%	77%	62%
12	193%	132%	383%	249%	132%	75%	49%
13	152%	155%	357%	183%	166%	81%	66%
14	106%	143%	215%	183%	121%	47%	55%
15	113%	125%	249%	216%	131%	56%	56%
16	83%	81%	94%	100%	93%	70%	61%
17	63%	74%	80%	80%	65%	52%	54%
18	67%	72%	80%	79%	75%	77%	39%
19	59%	67%	80%	70%	73%	68%	60%
20	79%	74%	78%	77%	70%	56%	62%
21	62%	41%	80%	69%	78%	77%	69%
22	42%	57%	49%	66%	60%	60%	10%
23	47%	51%	79%	42%	58%	28%	34%

Die KI beobachtet ständig das Kaufverhalten der Verbraucher. An manchen Tagen ist dieses deutlich höher (z. B. mittwochs im linken Beispiel) im Vergleich zu anderen Tagen. Die Budgets werden somit bei den Stunden erhöht, bei denen ein Abschluss am wahrscheinlichsten ist.

In dem obigen Fall ist die beste Zeit für einen Verkauf an einem Mittwoch um 12 Uhr.

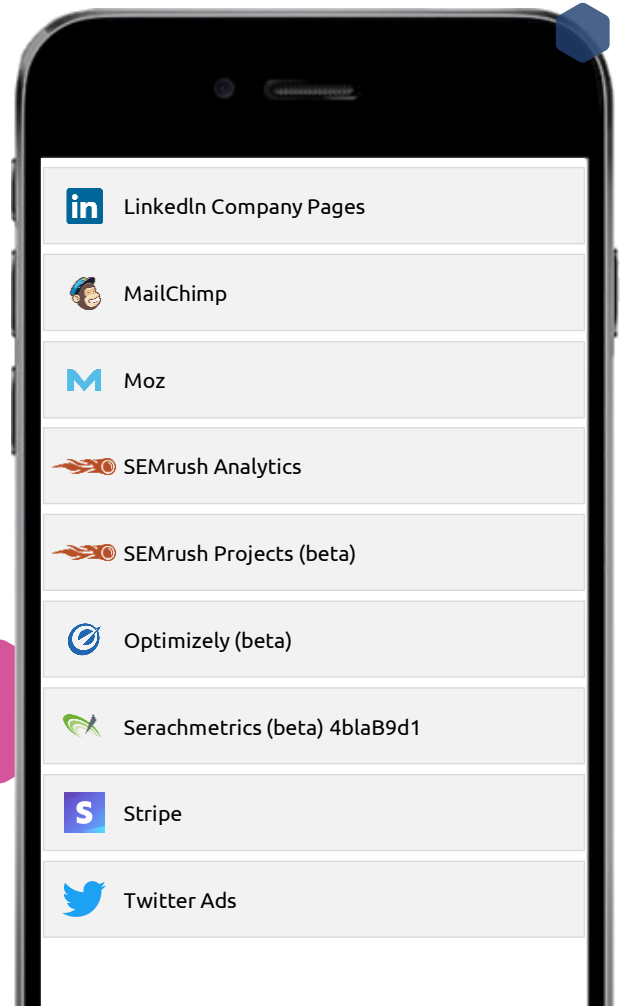
PERFORMANCEGEWINN DURCH SAISONALE UNTERSCHIEDE



Viele Produkte verkaufen sich saisonal unterschiedlich. Unsere KI plant daher die Kampagnen Budgets nicht auf Monatsbasis, sondern auf Jahresbasis. Die dazu benötigten Daten werden aus Google Trends gewonnen.

Google stellt hier normalerweise keine Schnittstelle zur Verfügung.

PERFORMANCEGEWINN DURCH INDIVIDUELLE ANBINDUNGEN

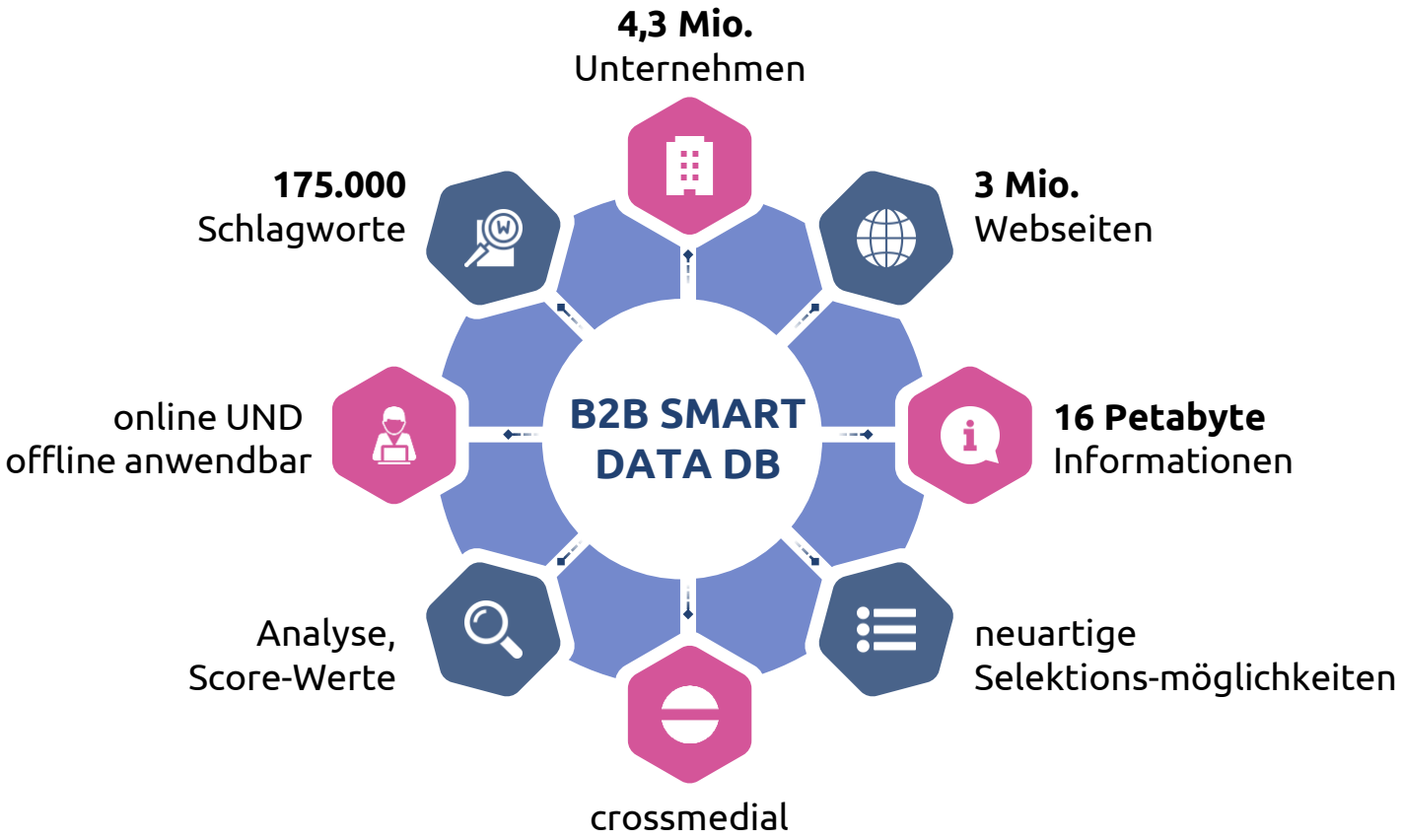


Jedes Produkt oder jede Dienstleistung unterliegt unterschiedlichen externen Einflüssen im Verkauf. Von daher kann die KI über 1.000 verschiedene Parameter für die Steuerung der Budgets berücksichtigen.

Manche Kunden lassen Ihre Kampagnen über Flugdaten steuern, andere nutzen Börsendaten. Durch den modularen Aufbau der KI sind wir in der Lage, sehr schnell neue Datenquellen hinzuzufügen.

B2B Smart Data

B2B SMART DATA – LERNEN SIE IHRE KUNDEN RICHTIG KENNEN!



- einzigartige Schlagwort-Datenbank
- analysierter, echter Webseiten-Content
- Unzählige und nie dagewesene Selektionsmöglichkeiten
- crossmediale Anwendung (online + offline)
- Kombination von Online- und Offline-Merkmalen / -Informationen
- Statistische Zwillinge identifizieren

B2B WEB SCORING

B2B Web Scoring

Das B2B Web Scoring analysiert die Webseiten Ihrer Bestandskunden. Die gewonnene Struktur zeigt unterschiedliche Kundenprofile für ähnliche Produkte. Die gewonnen Erkenntnisse überträgt die Technologie auf alle Unternehmen und findet somit statistische Zwillinge Ihrer Bestandskunden. Dank einer TagCloud sehen Sie zusätzlich auf einen Blick was die Kundenprodukte ausmacht. Erfahren Sie wer warum welches Ihrer Produkte benötigt?

Vorteile

Eigendarstellung des Kunden als Analysegrundlage, Treffsichere Identifizierung der eigenen Kundengruppen, ungenutztes Potential erkennen und nutzen, produktspezifische Ansprache entwickeln

CLUSTER-ANALYSE

Auf Grundlage der Schlagwort-Datenbank

Identifizierung spezieller Themengebiete von z.B. Fachärzten

So können z.B. Neurologen deutlich voneinander unterschieden werden
Hier handelt es sich um unterschiedliche Krankheitsbilder, diese werden aber beide von Neurologen behandelt.

Praxis-Beispiele (Untersch. Schlagworte)

Spezielles Gebiet (Epilepsie)

Evozierten
EEG
EMG
Demenzerkrankung
Neurodegenerativ Synkopen

Spezielles Gebiet (Migräneprophylaxe)

Schmerztagebuch
Schlafstörung
Schmerztherapie
Chronische Kopfschmerz
Rückenschmerz

CONTACT

QUADRESS GmbH
Josef-Haumann-Str. 7a
44866 Bochum

Daniel Simon

+49 2327 3038-10

simon@quadress.de

www.quadress.de