

Case study:

Kuidas leida uusi kliente ja suurendada olemasolevate klientide käivet?

Mootorikütuse jaemüügiga tegelev ettevõtte võttis koostöös Krediidiinfo eesmärgiks leida kuus 50% rohkem kliente ning suurendada olemasolevate klientide käivet ilma riskiastet suurendamata.

• Ülevaade

Seoses 2010. aasta keerulise majandusolukorraga Eestis, seisis mootorikütuse jaemüügiga tegelev ettevõtte silmitsi müüginumbrite olulise langemisega. Sellest mitte heitudes, võeti tõsiselt käsile müügivõimaluste analüüsimine. Partneriks valiti Krediidiinfo – Eesti suurim ja täpsem infobaas annab mitmekülgset võimalust info analüüsiks.

• Väljakutse

Leida kuus 50% rohkem kliente ning tõsta olemasolevate klientide käivet, ilma riskitaset suurendamata.

• Lahendus

Algatuseks analüüsisime ettevõtte olemasolevat kliendibaasi ning leidsime kõige väiksemate riskidega kliendid, kellel oleks võimalik tõsta krediidilimiite.

Seejärel teostasime statistilise küsitluse autode arvu leidmiseks ettevõttes. Küsitluse tulemused modelleerisime kogu Eesti ettevõtete peale ning saime väga hea statistilise täpsusega infobaasi autosid omavate ettevõtete lõikes.

Saadud baasile tegime omakorda krediidikõlblikkuse uuringu, kus välistasime kõrge krediidiriskiga firmad. Allesjäänutele arvutasime potentsiaalse krediidilimiidi, kus arvestasime reaalselt limiiti ning autode arvu.

Viimaseks sammuks segmenteerisime erineva potentsiaali alusel tulevased kliendid ning ettevõtte jagas need müügiosakonna vahel ära.

Sihtgruppide koostamine

Sihtgruppide koostamiseks ja müügitegevuseks vajaliku teabe hankimiseks pakub Krediidiinfo kahte võimalust: **1)** Kasutada otseturunduse andmebaasi [Inspektor Online](#), mis võimaldab Teil ise koostada vajalikud sihtrühmad erinevate kriteeriumite alusel; **2)** Kui Inspektor Online'i võimalused Teile kitsaks jäävad ja vajate spetsiifilist lahendust, võite sihtrühma tellida ka nõ **rätsepatööna**.

Selleks aitame Teil sihtrühma valida ettevõtteid erinevate tingimuste alusel: näiteks asukoht, töötajate arvu vahemik, käive ja tegevusala. Samuti on võimalik sihtrühma koostamisel võtta arvesse ettevõtte reitingut, krediidilimiite, maksehäire tekkimise tõenäosuseid, finantsandmeid (sh suhtarve), välistada maksehäirete/maksuvõlgadega ettevõtted jne.

Küsi lisa sihtgruppide koostamise võimalustest: Ago Kärema, tel. 665 9620, ago@krediidiinfo.ee