

nielsen
.....

TD DEUTSCHLAND DATENABGLEICH

DATENABGLEICH INHALTSANGABE



- 1 Warum Datenabgleich mit TradeDimensions?
- 2 Was deckt TradeDimensions ab?
- 3 Ihre Vorteile durch einen Datenabgleich
- 4 Matching Prozess in 3 Phasen (Beschreibung)
- 5 Erfahrungswerte und Beispiele aus Datenabgleichen
- 6 Monetäre Vorteile

WARUM DATEN MATCHING MIT TRADEDIMENSIONS?

761
neue
Geschäfte
pro Jahr

1.100
Schließungen
Pro Jahr

13.207
Änderungen
in aktiven
Geschäften
Pro Jahr

TRADEDIMENSIONS HILFT IHNEN, SCHRITT ZU HALTEN
MIT DEN VERÄNDERUNGEN IM MARKT.
TD HÄLT IHRE DATEN AKTUELL UND AKKURAT

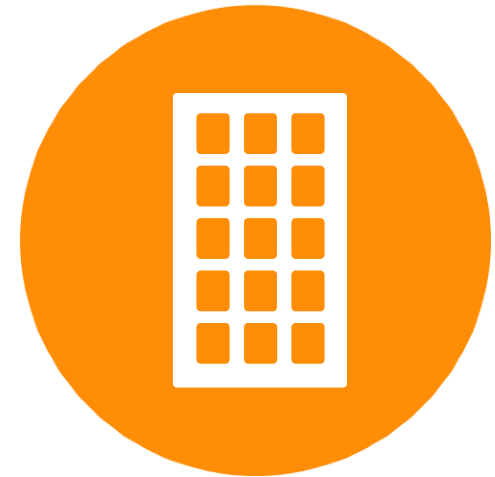
WAS DECKT TRADEDIMENSIONS AB?



100% COVERAGE



80.000 GESCHÄFTS-
ADRESSEN



650 HANDELS-
UNTERNEHMEN +
STRUKTUREN

IDENTIFIKATION VON LISTUNGS-
SZENARIEN UND POTENZIALEN

IHRE VORTEILE DURCH EINEN DATENABGLEICH

Ablauf-Vorteile

- Klare Strukturierung nach Geschäftstypen und Handelshierarchien, damit Auswertungsmöglichkeiten nach klaren Standards
- Durch die eingepflegten Hierarchie-Codes lassen sich die Daten mit den Handelsstrukturen leicht in eigene, interne Systeme übernehmen.

Finanzielle Vorteile

- Komplettierung fehlender Adressen = zusätzliches Verkaufspotenzial
- Geld – und Zeitersparnis wegen Vermeidung von Fehlbesuchen durch den Außendienst
- Weniger Aufwand für die eigene Datenpflege und Kontrolle
- Saubere Vergütungsmodelle durch klare Zuordnungen

Datenvorteile

- Basis für ein CRM-System
- Basis für detaillierte Key Account Gespräche
- Leistungsplanung
- Mengenplanung
- Promotionplanung
- Anreicherung eigener Daten durch weitere Attribute wie z.B. Verkaufsfläche
- TDLinx-Code als Schlüssel für leichten Datenaustausch z.B. mit Außenwerbern



MATCHING PROZESS

In 3 Phasen



automatisch

- eigenentwickelte Algorithmen um einen bestmöglichen Match zu erhalten.
- Übereinstimmende Matches werden automatisch zugeordnet.
- Matches mit Mehrfach-Vorschlägen gehen in Phase 2.



konsultative
Zuordnung

- Unsere Daten-spezialisten überprüfen die Vorschläge und bestätigen einen der Vorschläge durch manuelle Zuordnung.
- Unsere Daten-spezialisten überprüfen den automatischen Match stichprobenartig.



manuelle
Recherche

- Unsere Daten-spezialisten hinterfragen und klären Datensätze, die nicht in der TD-Datenbank vorhanden sind.

Ca. 50-65%

Ergebnis nach Phase 1

Der Prozentsatz ist abhängig von der Datenqualität der Kunden

99.6%

Ergebnis nach 3 Phasen

ERFAHRUNGSWERTE AUS MATCHING PROZESSEN

TradeDimensions hat folgende Erfahrungswerte aus vielfältigen „Abgleichs“ – Prozessen gemacht:

	ERFAHRUNGSWERTE AUS ABGLEICHS-PROZESSEN	ANGENOMMENER EFFEKT BEI 30.000 DATENSÄTZEN
1.	ca. 3-4 % aller Daten sind Dubletten oder Mehrfachnennungen	1.200 Datensätze
2	ca. 5-8 % aller Daten sind bereits geschlossene Geschäfte	2.400 Datensätze
3	bei ca. 10 % aller Daten ist der Betreiberwechsel nicht nachvollzogen	3.000 Datensätze
4	ca. 17% der Namensschreibweisen sind abweichend	5.100 Datensätze
4	ca. 10 % aller Daten haben eine fehlerhafte Adresse	3.000 Datensätze
5	nur ca. 50% der Daten sind absolut korrekt	15.000 Datensätze



BEISPIEL FÜR EINEN DATEN-ABGLEICH

KUNDE		TRADEDIMENSIONS	
Kunde-ID:	100903	00101162	X
Kunde-Typ:		SB-Warenhaus	aktiv
Name:	Minimal Markt GmbH	→	Rewe Center
Name2:		→	Rewe Markt GmbH
Strasse:	Fabrikstraße 1	→	Bleichrasen 41
Strasse 2:		→	Fabrikstr. 1-@
LKZ-PLZ Ort:	99816 Eisenach	→	DE 99817 Eisenach
Tel:	03691-23210	→	03691 23 21-0
Fax:		→	23 21-66
ILN/FilialNr:	4388092478027	→	4388092478027
VKFL/Kassen:	0 0	→	5871 8
Zentrale:			
Vertriebslinie:			Rewe Ost Rewe Center

TD Online speichern

Input-Version

TD-Satz erfassen

Historie

Ende

Name REWE Markt GmbH

Straße

PLZ 99817

Ort

Suchen

Vorschläge

Richtig

Abweichung=>TD

Aufheben/Nicht v.

Abweichung=>Kund

Weiter

Zurück 28/580

IN DIESEM BEISPIEL HAT DER KUNDE EINEN FALSCHEN MARKTNAMEN, STRASSE UND PLZ IN SEINEN STAMMDATEN

BSP. FÜR UNTERSCHIEDLICHE SCHREIBWEISEN

Im Vergleich das Banner Konzept E-aktiv Markt der Edeka

Kundenseite

- Edeka
- Edeka Markt
- Edeka Aktiv
- Edeka Aktiv Markt
- E-Markt
- Aktiv Markt
- Hahn Aktiv Markt
- Winkler KG E-Märkte
- Rothfuss Adolf

Ca.
17%

TradeDimensions

- E-aktiv Markt
- E-aktiv Markt
- E-aktiv Markt
- E-aktiv Markt
- E-aktiv Markt
- E-aktiv Markt
- E-aktiv Markt
- E-aktiv Markt Hahn
- E-aktiv Markt Winkler
- E-aktiv Markt Rothfuß

Fazit: Im Schnitt weichen 17% der Kundenadressen in der Schreibweise des Marktnamens ab. Standardisierte Schreibweisen ermöglichen die Aggregation der Geschäfte nach Konzept (Banner), Namen, etc..

BSP. FÜR ADRESSVALIDIERUNG

Eine korrekte Adresse ist die Grundlage einer sauberen Tourenplanung

Kundenseite

- Nürnberger Straße
- Bessemer Straße 2
- Bonnstraße 41
- Fr.-v.-St. Str.5
- Burgerstr.3
- Rostocker Straße
- PLZ: 60489, Insterburger Str.

Ca.
10%

TradeDimensions

- Nürnberger Straße 61
- Ochtruper Straße 165
- Bonnerstraße 41
- Freiherr-von-Stein-Straße 5
- Burgstraße 5
- Riesapark 4
- PLZ: 60487, Insterburger Str.

Fazit:

10% aller Straßennamen in Kundendaten sind fehlerhaft.
Korrekte Adressangaben ermöglichen eine saubere Tourenplanung und auch eine reibungslose Geokodierung der Adressen.

BSP. FÜR STANDARDISIERUNG DES DATENSATZES

Edeka
Im Neckarzentrum
Esslingen

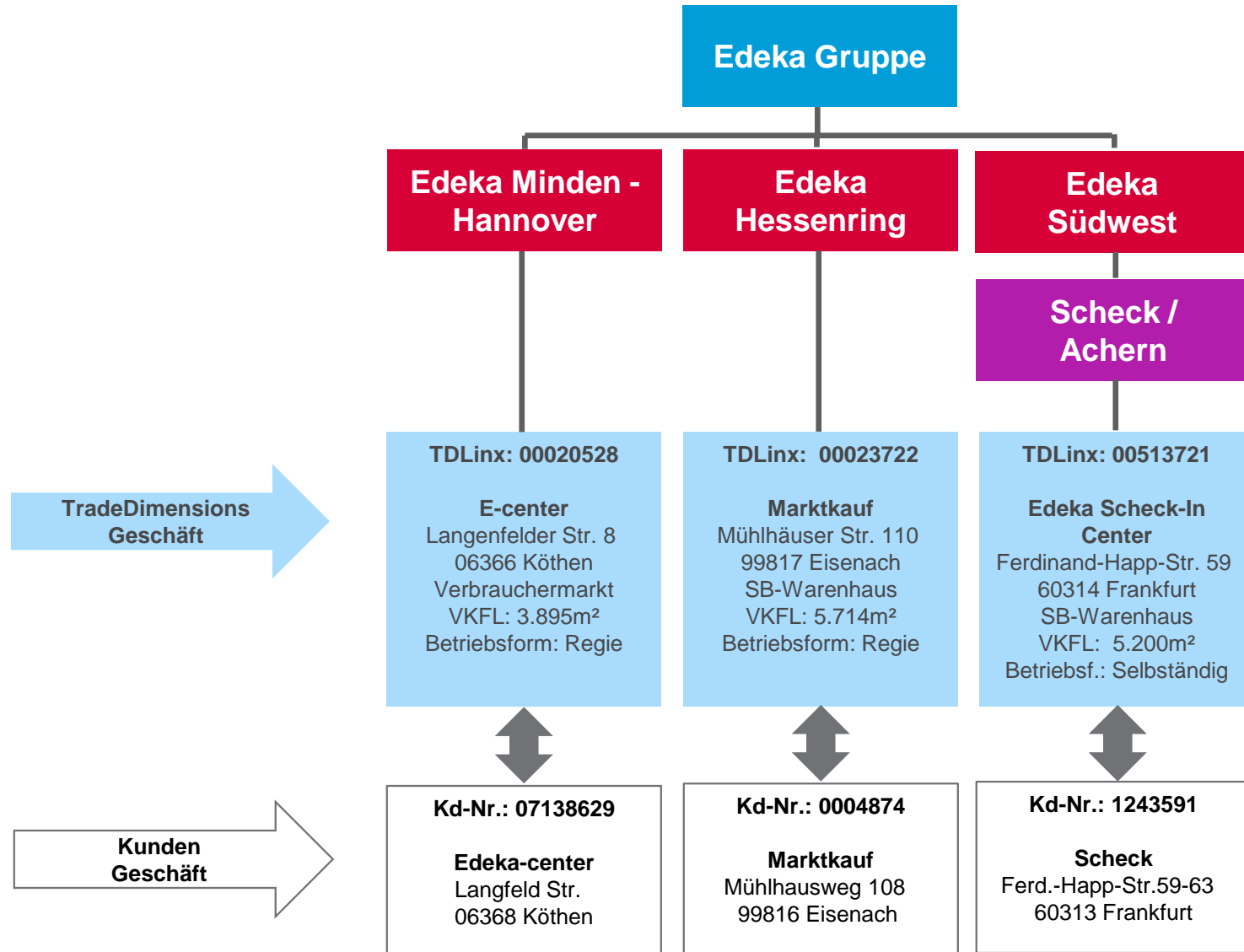
Center SB-Warenhaus
Shopping Center
73733 Esslingen

E-Center
Weilstr.227
im Neckarzentrum
73733 Esslingen

Edeka Center
Weilstraße
73733 Esslingen

E-Center
Im Einkaufszentrum
Esslingen

BSP. FÜR HIERARCHIE-VERKNÜPFUNG



MONETÄRER VORTEIL IM AUSSENDIENST (1)

Was ist die Aufgabe des Außendienst? **Verkauf versus Datenpflege**



Bei einer Zeitersparnis von 3 Minuten pro Besuch durch gesparte Datenpflege ergibt sich folgende Modellrechnung:
3 Minuten pro Shop x 8 Shops pro Tag = 24 Minuten / Tag
x 5 Tage pro Woche x 4 Wochen pro Monat = 480 Minuten / Monat
x 10 Monate pro Jahr = 80 Stunden = 10 Tage

x 8 Geschäfte pro Tag = 80 Geschäfte

Besuch pro Geschäft ca. 50 Euro = 4.000 Euro pro Jahr für einen AD



Fazit:

pro AD-Mitarbeiter können Sie pro Jahr **80** Geschäfte mehr besuchen oder ca. **4.000** Euro an Kosten sparen.

MONETÄRER VORTEIL IM AUSSENDIENST (2)

Datenmatching hilft, den **Besuch geschlossener Geschäfte zu vermeiden**



Modellrechnung:

Corebusiness = 12.000 LEH-Adressen ab 400m² auf Kundenseite

Erfahrungswert TradeDimensions: ca. 10% der Kundenadressen sind deaktive Adressen = 1.200 Adressen

Bei einem Ø Kostensatz von 50,- Euro pro Besuch
= 60.000 Euro Kosten für Fehlbesuche

10%
deaktive



Dagegen steht:

Bezug Daten bei TD für Corebusiness , einmaliger Datenabgleich und ¼ Update der TD-Daten: ca. 20.500 Euro p.a.



Fazit:

Bei einer Pflege des Corebusiness durch TradeDimensions sparen Sie knapp 40.000 Euro.

SIE MÖCHTEN MEHR ZUM THEMA ABGLEICH WISSEN?

Mehr Details und Informationen gibt Ihnen gerne das TradeDimensions Team:

Sie erreichen uns unter: 069/79 38 530

Gisela Mies

gisela.mies@nielsen.com

Birgit Arndt

birgit.arndt@nielsen.com

Hanita Mauerhoff

hanita.mauerhoff@nielsen.com

Gudrun Craighead

gudrun.craighead@nielsen.com

