


# BESTELLUNG POTENZIAL-REPORT

## 1 AUFTRAGGEBER (Kunde/Rechnungsempfänger)

_____	_____	_____
Firma	Straße/Hausnummer	Postleitzahl/Ort
_____	_____	_____
Ansprechpartner	Telefon	E-Mail

Hiermit bestelle ich den nachfolgend konfigurierten Potenzial-Report, wie untenstehend und auf der zweiten Seite konfiguriert zu den in dieser Bestellung angeführten Preisen. Mit meiner Bestellung akzeptiere ich die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) der microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH (microm) sowie die gesonderten Bestimmungen des von mir bestellten Reports. Die Rechnungstellung durch microm erfolgt unmittelbar nach Abgabe Ihrer Bestellung.

## 2 POTENZIAL-REPORT (Basis-Konfiguration)

	Bezeichnung	Auswahl	Preis	Summe (netto)
LANDKREIS	<b>POTENZIAL-REPORT SMART LANDKREIS</b> Lieferung als Excel-Tabelle: Die Postleitzahlen für Ihre Werbung / Vertrieb	<input type="checkbox"/>	<b>400,- €</b>	_____
	<b>ZUSÄTZLICHE GEBIETE: PLZ5-Ebene</b>	_____	<b>+ 99,- €</b>	_____
BUNDESLAND	<b>POTENZIAL-REPORT SMART BUNDESLAND</b> Lieferung als Excel-Liste mit Postleitzahlen: Die Postleitzahlen für Ihre Werbung / Vertrieb	<input type="checkbox"/>	<b>700,- €</b>	_____
	<b>ZUSÄTZLICHE GEBIETE: PLZ5-Ebene</b>	_____	<b>+ 149,- €</b>	_____
DEUTSCHLAND	<b>POTENZIAL-REPORT SMART DEUTSCHLAND</b> Lieferung als Excel-Liste mit Postleitzahlen: Die Postleitzahlen für Ihre Werbung / Vertrieb	<input type="checkbox"/>	<b>1.500,- €</b>	_____
+ OPTIONAL BUCHBAR	<b>LIEFERUNG ALS PDF-DATEI MIT GRAFIKEN</b> Zusätzliche Lieferung als Karte mit Heat-Map	<input type="checkbox"/>	<b>+ 69,- €</b>	_____
	<b>NOCH EXAKTERE ERGEBNISSE</b>  Durch Variablen-Selektion von unseren Analysten	<input type="checkbox"/>	<b>+ 259,- €</b>	_____

**DER WEG ZU IHREM POTENZIAL-REPORT**

- Geben Sie bitte Ihre Daten an. Diese übernehmen wir auch so in die Rechnung.
- Bitte wählen Sie Ihre gewünschten Potenzial-Report Optionen aus. Hieraus ergibt sich die Gesamtsumme Ihrer Bestellung. Auf der zweiten Seite kreuzen Sie einfach die gewünschte Zielgruppe an.
- Hier **X** müssen Sie unterschreiben.
- Senden Sie uns Ihre Bestellung  
Per Fax: 02131 109 - 8727  
Per E-Mail: smart@microm.de
- Innerhalb von 2 Tagen erhalten Sie von uns den Potenzial-Report mit den Postleitzahlen Ihrer perfekten Neukunden per E-Mail.

**!** Bitte beachten Sie, dass Option **Noch exaktere Ergebnisse** nur möglich ist, wenn Sie einen Zielgruppen-Report beauftragt haben oder uns ein höchstens 3 Monate alter Report vorliegt.

**In nur 48 Stunden kennen Sie den exakten Wohnort Ihrer besten Neukunden – für einfachen Marketing-Erfolg und mehr Kunden.**

**Gesamtsumme (netto)**

\_\_\_\_\_

Alle angegebenen Preise verstehen sich netto zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

SEITE 1 VON 3

## 3 UNTERSCHRIFT

_____	<b>X</b>	_____
Datum		Unterschrift/Firmenstempel

microm Micromarketing-Systeme  
und Consult GmbH  
Hammfelddamm 13, 41460 Neuss

Geschäftsführung  
Michael Goy-Yun, Stephan Vila  
Amtsgericht Neuss HRB-Nr. 9088

Telefon +49 2131 109 - 701  
Telefax +49 2131 109 - 8727  
www.microm.de

data | analytics | consulting

# BESTELLUNG POTENZIAL-REPORT

## 1 AUFTRAGGEBER (Kunde/Rechnungsempfänger)

Firma

Straße/Hausnummer

Postleitzahl/Ort

## 2 REPORTGEBIETE (Ihre gewünschten Potenzial-Gebiete)

Gebiet 1 (Landkreis mit Bundesland oder nur Bundesland)

Gebiet 2 (Landkreis mit Bundesland oder nur Bundesland)

Gebiet 3 (Landkreis mit Bundesland oder nur Bundesland)

## 3 POTENZIAL-REPORT (Ihre Zielgruppen-Konfiguration – Seite 1 von 2)

### MENSCHEN

#### SOZIODEMOGRAPHIE

Bitte wählen Sie maximal 4 Merkmale aus

##### Lebensphase

Lebensumstand /  
Lebensgemeinschaft

Single

 -  + 

Paar

 -  + 

Familie

 -  + 

Senioren

 -  + 

##### Status

Bildung und Einkommen

 -  + 

##### Akademikeranteil

Anteil der Studierenden

 -  + 

##### Alter

Altersverteilung  
der Haushalte

Unter 30

 -  + 

30 bis 60

 -  + 

Über 60

 -  + 

##### Ausländeranteil

Anteil der Haushalte mit  
ausländischen Wurzeln
 -  + 

### WOHNEN

#### WOHNUMFELD

Bitte wählen Sie maximal 2 Merkmale aus

##### Wohnlage

Qualitative  
Wohnsituation

einfache Wohnlage

 + 

durchschnittliche Wohnlage

 + 

gute Wohnlage

 + 

sehr gute Wohnlage

 + 

### KONSUM

#### KONSUMVERHALTEN

Bitte wählen Sie maximal 4 Merkmale aus

##### Kaufmotive:

Aus diesen Gründen  
kauft die Zielgruppe  
verstärkt

Marke

 -  + 

Preis

 -  + 

Nachhaltig

 -  + 

Innovation

 -  + 

Regionalität

 -  + 

##### Einkaufsummler

Bummelt gern  
durch Geschäfte
 -  + 

##### Online-Shopper

Kauft bevorzugt Online

 -  + 

##### Kaufkraft

Haushaltsnetto-  
einkommen
 -  + 

##### Zahlungsverhalten

Zahlungsausfallwah-  
rscheinlichkeit (+ = hoch)
 -  + 

##### Konsumentenkredite

Anteil Konsumfinanzierung  
über Kredite (+ = hoch)
 -  + 

##### Kreditkarte

Anteil Kreditkartennutzer (+ = hoch)

 -  + 

### MEDIEN

#### MEDIENNUTZUNG

Bitte wählen Sie maximal 2 Merkmale aus

##### Werbekanal

Wahrnehmung von  
Werbung bei/in:

Briefkasten

 + 

Plakat

 + 

Print

 + 

Online

 + 

Mobile

 + 

Apps

 + 

#### SO STELLEN SIE DIE PEFEKTEN ZIELGRUPPEN FÜR IHREN POTENZIAL- REPORT ZUSAMMEN!

- Geben Sie bitte Ihre Daten an, insofern diese nicht automatisch übernommen werden.
- Bitte nennen Sie uns hier das Gebiet / die Gebiete, in denen wir für Sie die optimalen potenziellen Kunden suchen sollen. Bitte achten Sie auf eine korrekte Schreibweise.
- Selektieren Sie hier Ihre Zielgruppe – entweder exakt analog Ihrem microm Zielgruppen-Report oder wie Sie Ihre Zielgruppe einschätzen bzw. welche Kunden Sie suchen.
  - + Bedeutet, dass diese Eigenschaft in Ihrer Zielgruppe überproportional vorhanden sein sollte. So können Sie nach Kunden suchen, denen z.B. Nachhaltigkeit WICHTIG ist.
  - Bedeutet, dass diese Eigenschaft unterproportional vorhanden sein soll. So können Sie beispielsweise nach Kunden suchen, denen Nachhaltigkeit NICHT WICHTIG ist.
- Senden Sie uns Ihre Bestellung sowie die Konfiguration:  
Per Fax: 02131 109 - 8727  
Per E-Mail: smart@microm.de

**In nur 48 Stunden kennen Sie den exakten Wohnort Ihrer besten Neukunden – für einfachen Marketing-Erfolg und mehr Kunden.**

SEITE 2 VON 3

# BESTELLUNG POTENZIAL-REPORT

## 1 AUFTRAGGEBER (Kunde/Rechnungsempfänger)

Firma

Straße/Hausnummer

Postleitzahl/Ort

## 2 REPORTGEBIETE (Ihre gewünschten Potenzial-Gebiete)

Gebiet 1 (Landkreis mit Bundesland oder Bundesland)

Gebiet 2 (Landkreis mit Bundesland oder Bundesland)

Gebiet 3 (Landkreis mit Bundesland oder Bundesland)

## 3 POTENZIAL-REPORT (Ihre Zielgruppen-Konfiguration – Seite 2 von 2)

ZIELGRUPPEN

### ZIELGRUPPENMODELLE

Bitte wählen Sie zwischen **Limbic® Geo Types** oder **Code»Geo<sup>sin</sup>**

**Bitte beachten Sie:** Zielgruppenmodelle sollten Sie nur selektieren, wenn Sie Ihre Kunden exakt kennen oder wenn Sie bei uns einen Zielgruppen-Report inkl. Zielgruppenmodell bestellt und vorliegen haben. In diesem Fall wählen Sie **in einem der beiden** Zielgruppenmodelle **mindestens 2 Zielgruppen** aus.

#### Limbic® Geo Types

Die Motive Ihrer Kunden

Die Performer

Die Disziplinierten

Die Traditionalisten

Die Harmoniser

Die Offenen

Die Hedonisten

Die Abenteurer

#### Code»Geo<sup>sin</sup>

Die Lebenswelt Ihrer Kunden

#### Sozial gehobene Milieus

Konservative Etablierte

Liberal Intellektuell ausgerichtet

Performer

Expeditive

#### Milieus der unteren Mitte / Unterschicht

Traditionell ausgerichtet

Benachteiligte

Hedonistisch ausgerichtet

#### Milieus der Mitte

Bürgerliche Mitte

Adaptiv Pragmatisch ausgerichtet

Sozialökologisch ausgerichtet

LIMBIC® TYPES

CODE»GEO<sup>SIN</sup>

### SO STELLEN SIE DIE PEFEKTEN ZIELGRUPPEN FÜR IHREN POTENZIAL-REPORT ZUSAMMEN!

- Geben Sie bitte Ihre Daten an, insofern diese nicht automatisch übernommen werden.
- Bitte nennen Sie uns hier das Gebiet / die Gebiete, in denen wir für Sie die optimalen potenziellen Kunden suchen sollen. Bitte achten Sie auf eine korrekte Schreibweise.
- Selektieren Sie hier Ihre Zielgruppe – entweder exakt analog Ihrem microm Zielgruppen-Report oder wie Sie Ihre Zielgruppe einschätzen bzw. welche Kunden Sie suchen.
  - Bedeutet, dass diese Eigenschaft in Ihrer Zielgruppe überproportional vorhanden sein sollte. So können Sie nach Kunden suchen, denen z.B. Nachhaltigkeit WICHTIG ist.
  - Bedeutet, dass diese Eigenschaft unterproportional vorhanden sein soll. So können Sie beispielsweise nach Kunden suchen, denen Nachhaltigkeit NICHT WICHTIG ist.
- Senden Sie uns Ihre Bestellung sowie die Konfiguration:  
Per Fax: 02131 109 - 8727  
Per E-Mail: smart@microm.de

**In nur 48 Stunden kennen Sie den exakten Wohnort Ihrer besten Neukunden – für einfachen Marketing-Erfolg und mehr Kunden.**

SEITE 3 VON 3