



Schober PDM Iberia, S.A. fundada en 1994, es reconocida como un proveedor de información, servicios y soluciones de Marketing innovador y líder en el mercado. La compañía ha desarrollado una envidiable cartera de clientes y ha crecido orgánicamente a través del desarrollo de su marca líder y de productos y servicios multicanal.

Nuestras bases de datos (negocios, autónomos, hogares, emails, etc.) y los servicios asociados de calidad de información y Geomarketing nos permiten ofrecer una gama completa de recursos para acciones de Marketing y Ventas.

Las importantes inversiones en nuevos activos de datos, el personal y la tecnología nos han ayudado a fortalecer nuestra posición como uno de los principales proveedores de información y servicios para Marketing y Ventas en España.

Productos y Servicios

- Base de datos de Empresas
- Base de datos de Directivos
- Base de Datos de Autónomos
- Bases de Datos de Hogares
- Bases de Datos y Servicios y Soluciones para Email Marketing
- Directorios y Contenidos
- Servicios y Soluciones de Data Quality
- Servicios y Soluciones de Geomarketing
- Análisis de Mercados y Clientes
- Marketing Directo Internacional
- List Broking y List Management

Visión

Consolidar Schober PDM Iberia como referencia líder del Marketing Directo en España, aportando el conocimiento y la experiencia internacional y desarrollando al mismo tiempo, el medio para cumplimentar los requerimientos de quienes tienen la necesidad de comunicar con sus clientes y mercado.



Encontramos nuevos clientes y aumentamos negocios

Misión

Proveer información de empresas, autónomos, hogares, emails, servicios y soluciones como herramienta estratégica para una comunicación efectiva y el cumplimiento de los objetivos de Marketing y Ventas, permitiendo reforzar el vínculo entre las empresas y sus clientes, obteniendo resultados medibles:

- Información de muy alta calidad que permite a nuestros Clientes revalorizar la utilización del Marketing Directo para la comunicación personalizada entre dos partes que se conocen y dialogan, utilizándola como medio.
- Servicios y soluciones que permiten la integración, visualización y análisis de Clientes, como medio para la planificación, control y obtención de resultados.

Schober, con sus bases de datos de información de empresas y autónomos, colabora activamente con aquellas empresas más avanzadas que están invirtiendo cada vez más recursos para conseguir que la información de los clientes sea estratégica, dado que los clientes (actuales y potenciales) son su principal activo y es imprescindible aplicar un enfoque estratégico en la gestión de tan importante recurso.

Con nuestros Servicios y Soluciones de Calidad de datos y Geomarketing ayudamos a nuestros Clientes en el desafío que implica disponer de una visión de 360° de clientes, una vista unificada, consistente, precisa y actualizada, que recoja información de todas las unidades de negocio, sistemas, aplicaciones y puntos de contacto

con los clientes y que pueda ofrecer información en tiempo, actualizada y de calidad a todos los procesos de negocio, aportando beneficios esenciales:

- Mayor conocimiento de Clientes, mediante una visión completa que proporciona un conocimiento individual de cada uno de ellos en todos sus canales de comunicación.
- Incremento de la eficacia y eficiencia de las actividades de Marketing y Ventas, mediante una información completa y actualizada a través de todos los procesos de relación con el cliente.

En Schober somos, además, expertos en seguridad, privacidad y protección de datos, ayudando a nuestros Clientes en la implantación de políticas de seguridad corporativas, así como garantizando la legalidad de nuestra información y el cumplimiento de la cada vez más exigente legislación en materia de protección de datos de carácter personal y de comunicaciones comerciales y Marketing directo ("Permission marketing").

En definitiva, bases de datos, información y tecnología para proporcionar una solución en tiempo real, flexible, fácil de integrar, para la generación de una visión unificada de clientes que permita a las empresas beneficiarse con total rapidez y seguridad de una gestión integral de su activo más valioso "sus clientes" y desarrollar nuevas oportunidades comerciales.

