



Wirkungsvoll Kunden binden

Mit dem neuen Baustein Clubmanagement können Sie Kunden Brillen-, Contactlinsen- und Hörgeräteclubs anbieten und praxisgerecht verwalten.

Ziel Kundenbindung

Dieses neue Modul wurde entwickelt, um Ihre Kunden noch mehr an Sie zu binden und deren Kaufintervalle zu verkürzen.

Große Flexibilität

Der Baustein Clubmanagement passt sich flexibel an Ihre Gegebenheiten an. Vom Contactlinsenclub mit monatlicher Abholung bis zum aufwändig organisierten Brillenclub haben Sie die freie Wahl.

Zahlungen über Bankprogramme

Die Übergabe der monatlichen Abbuchungen an Bankprogramme ist einfach und standardisiert. Sie sparen Zeit und vermeiden Fehleingaben.

**IHRE KUNDEN
GENIESSEN
CLUBVORTEILE**



Welche Vorteile Sie Ihren Kunden geben möchten, bestimmen Sie:

- Bequemes Bezahlen durch monatliches Abbuchen.
- Jederzeit kündbar.
- Sofortrabatt: zum Beispiel 5 % Rabatt bei Vertragsabschluss.
- Clubrabatt: zum Beispiel 5 % auf alle Zusatzkäufe.
- Jedes Jahr Sehstärkenüberprüfung inklusive.
- Kostenfreier Fullservice inkl. Ultraschallreinigung, Richten und Austausch der Nasenstege.
- Als Clubmitglied beim Brillenkauf bis zu 10 Brillen zur Ansicht mit nach Hause nehmen.
- 2 Jahre Haltbarkeits- sowie Verträglichkeitsgarantie auf die Brillengläser.
- Das Clubmitglied erhält eine Vergünstigung auf Reparaturen.
- Aktuelle Infos rund ums Sehen und zudem Informationen über Club-Angebote.
- Zufriedenheits-Check nach etwa einer Woche nach Vertragsabschluss, wenn Telefonnummer oder Mobilnummer genannt wurden.
- Brillengläser sind im ersten Jahr gegen Bruch und Diebstahl versichert bei xx %.
- Rechtzeitige und ausreichende Verfügbarkeit der jeweiligen Contactlinsen.
- Einmal jährlich obligatorische Kontrolluntersuchung und Sehstärkenüberprüfung.
- Sonstige individuell auf die Bedürfnisse abgestimmte Nachkontrollen, zum Beispiel alle drei Monate.
- Bei Verlust oder Bruch der Contactlinsen werden sie ersetzt, auf jeden Fall jedoch im Laufe eines Abonnementsjahres.
- Bei Veränderungen der Sehstärke werden die im Rahmen des Abonnements gelieferten, noch original verpackten, Contactlinsen gegen solche in der neuen Sehstärke getauscht.
- Rechtzeitige Erinnerung, bei Eintrag der Mobilnummer, per SMS an die Abholung der Contactlinsen.
- Einladung zu Veranstaltungen wie Modenschauen etc.
- Kostenlose Zweitbrille.
- Vierteljährlicher Newsletter zu aktuellen Themen.
- Geburtstagsbonus – jeder, der mit der Clubkarte an seinem Geburtstag kommt, erhält eine besondere Aufmerksamkeit (zum Beispiel eine Sonnenbrille, ein Etui, ...).

Kundenkartei Clara Club

Anrede: Frau Titel
 Name: Club
 Vorname: Clara
 Geb.-Dat.: 29.01.1972 34 PD 28.0 / 29.0
 Straße: Steinbeisstraße
 Land/PLZ/Ort: D 71229 Leonberg
 Tel. privat:
 Tel. gesch.:
 Tel. sonst.:
 Mobil:
 eMail:
 Bemerkungen:
 Vers.-Status: Privatversichert
 Krankenkasse: Privatkunde
 Vers.-Nr.: St

Aufträge

- Berauftrag 00/30117
1x Führerscheintest
- Berauftrag 00/30115
- Berauftrag 00/30113
- Club 00/30120
Clubcard Status: aktiv
Saldo: -105,92
S 105,92 H 0,00
- Berauftrag 00/30124
- Berauftrag 00/30121
- Contactlinse weich 00/01566
- CIBA Vision Elegance dark blue | CIBA Vision Elegance dark blue

Brillen Contactlinsen Hörgeräte Club

Auftragsdatum	RNr	Clubkennzeichen	Kontostand	Saldo
Neu				
09.08.2006	00/30120	Clubcard aktiv	S 105,92 H 0,00	-105,92

Der Club wird als Reiter dargestellt. So sehen Sie nach dem Aufrufen des Kunden seinen Clubstatus.

Wenn Sie die winIPRO Ampel einsetzen, können Sie die Clubkunden zusätzlich mit einem Symbol versehen.

Anwender
Meinung

Optik Degle
Augsburg

Seit 1999 bieten wir sehr erfolgreich Kontaktlinsen im „Club“ an. Unsere Kunden wissen den regelmäßigen Service und die kontinuierliche Betreuung in unserem Rund-um-Service-Paket zu schätzen. Unser Vorteil ist, dass wir „Club-Mitglieder“ regelmäßig sehen (Zusatzverkäufe!) und sie an unser Unternehmen binden. Derzeit verwalten wir dies mit winIPRO Kontaktlinse, Excel und einem Bankverwaltungsprogramm. Durch den Einsatz des winIPRO Clubmanagements verspreche ich mir eine Reduzierung von Schnittstellen zwischen den einzelnen Programmen und eine noch einfachere Abwicklung ohne viel „Papierkram“. – Außerdem können wir uns endlich auf die Gründung eines Brillenclubs stürzen, was bisher organsiatorisch nicht zu handeln war.

Fazit: Clubs sind meiner Meinung nach eine wichtiger Erfolgsfaktor im Mittelstand, da es ein relativ unkompliziertes Instrument ist, Kunden zu binden und eine langfristige Partnerschaft aufzubauen!

Dr. Stephan Degle
Dipl.-Kfm.(Univ.) Dipl.-Ing.(FH) Augenoptik



Ihr Clubsystem muss zu Ihrem Betrieb passen. Deshalb wurden zahlreiche Optionen vorgesehen, die Sie auswählen können.

- Verwaltung von verschiedenen Clubarten für Brillen-, Contactlinsen und Hörgeräteclubs
- Kunden können mehreren Clubs angehören
- Flexible oder feste Monatsbeiträge
- Anspar- oder Ratenverträge
- Auswertungen und Direktwerbung für Clubkunden



Mehr Infos zum Thema Clubmanagement
www.ipro.de/news/innovationen/clubmanagement
 und in der winIPRO Online-Hilfe

Service und Support haben ein Gesicht

winIPRO ist persönlich

Nehmen Sie uns beim Wort. Wir freuen uns darauf.
Jeder unserer Mitarbeiter ganz persönlich.

Angebote und
Informationen:

info@ipro.de
Tel. (07152) 9333-0
Fax (07152) 9333-30

Service-Fragen:

hotline@ipro.de
Tel. (07152) 9333-39
Fax (07152) 9333-30

Zubehör:

verkauf@ipro.de
Tel. (07152) 9333-0
Fax (07152) 9333-40

IPRO GmbH Steinbeisstraße 6 71229 Leonberg

www.ipro.de