



Kunden gezielt ansprechen

Customer Relationship Management, abgekürzt CRM (deutsch: Kundenbeziehungsmanagement), bezeichnet ein System, das auf den systematischen Aufbau und die Pflege dauerhafter und profitabler Kundenbeziehungen zielt.

Individuelle Kundenansprache

Mit CRM können Sie

- besser auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen.
- Ihre Kunden im Beratungsgespräch gezielt ansprechen.
- Ihre Kunden mit gezielten Produkt-, Service- und Informationsangeboten versorgen.
- Ihre Kunden enger an Ihr Unternehmen binden.

winIPRO CRM-Bogen



winIPRO
looking forward.

Kundenangaben

Name _____
Datum _____

1 Beruf – Arbeitsabstand

Welche Tätigkeit führen Sie im Alltag aus?

- ☐ Naharbeit ☐ Ferne ☐ Wechselnde Abstände

2 Computer

Arbeiten Sie am Bildschirm?

- ☐ häufig ☐ manchmal ☐ selten ☐ nie

In welchem Abstand steht der Bildschirm? _____ cm

3 Gesundheit

Haben Sie Sehbeschwerden?

- ☐ Doppelbilder / schaukelnde Bilder
☐ Kopfschmerzen
☐ Jucken der Augen / tränende / rote Augen
☐ Ermüdung / Konzentrationsprobleme
☐ Blendempfindlichkeit / Sehprobleme bei Dunkelheit
☐ Umstellungsschwierigkeiten Nah – Fern
☐ Blitze ☐ (schwarze) Mücken
☐ Schwierigkeiten beim Farbsehen

Hatten Sie jemals eine Augenoperation?

- ☐ ja ☐ nein

6 Produkte

Wann fahren Sie das nächste Mal in den Urlaub?

Zu welchen Gelegenheiten tragen Sie eine Sonnenbrille?

- ☐ für täglichen Gebrauch ☐ für den Urlaub
☐ zum Auto fahren ☐ zum Sport
☐ kein Sonnenbrillenträger ☐ keine Angaben

Tragen Sie Contactlinsen?

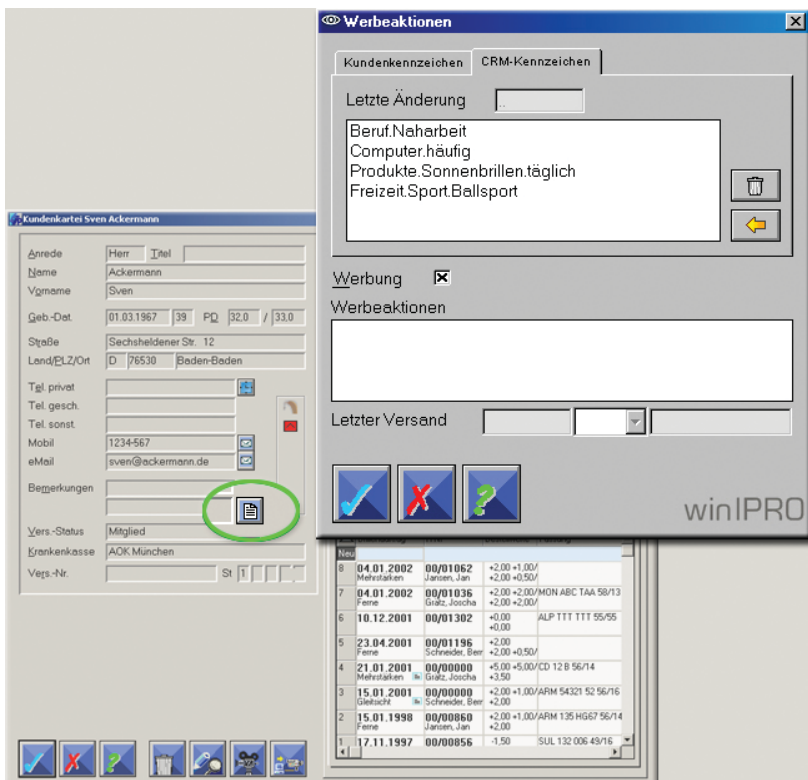
- ☐ kein Interesse ☐ Bereits CL Träger
☐ interessiert ☐ Tauschsystem
☐ nach Probetragen verworfen ☐ Tageslinsen
☐ Unverträglichkeit ☐ weiche Linsen
☐ wg. trockener Augen ☐ formstabile Linsen
☐ wegen Allergie

Wie oft tragen sie die folgenden Sehhilfen?

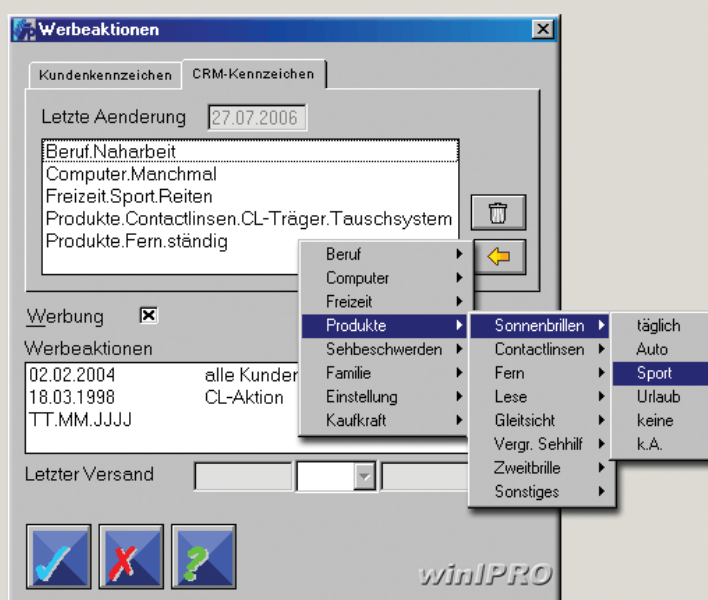
	Ständig	Zweckbestimmt	Nicht mehr getragen
Fern	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lese	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gleitsicht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lupe/VS	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zweitbrille	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7 Produkt-Informationen

- ☐ Keine Info
☐ Info ja, aber keine



Das CRM-Kennzeichen ist ein Reiter in der Rubrik Kennzeichen. Damit können Sie diese mit nur einem Klick in der Kundenkartei öffnen.



Mit der „Baumstruktur“ haben Sie einen optimalen Überblick über Ihre CRM-Kennzeichen. Die Zuweisung wird dadurch enorm beschleunigt.



Erfassen Sie auch besondere Angaben, die Ihr Kunde Ihnen macht.

- Verwaltung nahezu unendlich vieler CRM-Kennzeichen und Kategorien.
- Sortierung im CRM-Baum mit Gruppen- und Untergruppen.
- Schnelle Zuweisung der CRM-Kennzeichen — auch ohne Maus.
- Bogen zur direkten Kundenbefragung.
- Selektion für die Kundenwerbung.
- Import der Kundenkennzeichen als CRM-Kennzeichen.
- Mehrere praxiserprobte Vorbesetzungen stehen zur Verfügung und können direkt importiert werden.



Mehr Infos zum Thema CRM:
www.ipro.de/news/innovationen/crm
 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