

winIPRO looking forward.

In die Zukunft investieren

Es ist um ein Vielfaches preiswerter und einfacher, zufriedene Kunden zu binden, als neue zu gewinnen. auf dieser Erfahrung basieren moderne Kundenbindungssysteme – kurz: Follow-Up Konzepte.

Sie definieren vorab die Mailings, die Ihre Kunden erhalten

IPRO hat Vorschläge gesammelt, die Ihr IPRO-Berater Ihnen vorstellt. Gemeinsam mit ihm erarbeiten Sie ein Konzept. Die Kunden, die Sie für das Kundenbindungs-Programm markiert haben, erhalten bis zu fünf verschiedene Briefe.

Sie sehen alle Kunden, die Sie jetzt anschreiben

Auf Knopfdruck sehen Sie die Kunden, die angeschrieben werden müssen. Und zwar jeden Kunden, mit dem Brief der jetzt versendet werden sollte.

Sie entscheiden, wann die Briefe wirklich versendet werden

Ob Urlaube oder Krankheit – Sie reagieren flexibel auf eigene Kapazitäten, indem Sie nur dann Briefe versenden, wenn Sie das Mehrgeschäft auch schaffen.

Die winIPRO Kundenbindung wird mit zielgruppen-
genauen Vorschlägen für Follow-Up-Mailings
ausgeliefert, die Sie direkt übernehmen können.



1



Zufriedenheitsbefragung

- 1) Zielgruppe: Damen und Herren über 18
- 2) Anschreiben und Fragebogen zur Kundenzufriedenheit
- 3) Versand 8-12 Wochen nach Kauf

2



Eine Sonnenbrille ist ein kleiner Urlaub

- 1) Zielgruppe: Damen und Herren über 18
- 2) Angebot: Sonnenbrille Sommer oder Winter
- 3) Versand 18 Monate nach Kauf

3



Brillencheck

- 1) Zielgruppe: Damen und Herren über 18
- 2) TÜV für die Brille, Service
- 3) Versand 24 Monate nach Kauf

4



Innovation

- 1) Zielgruppe: Damen und Herren über 18
- 2) Der Fortschritt macht nicht vor Brillen halt. Leichtere, dünnere Gläser
- 3) Versand 30 Monate nach Kauf

5



Sehtest

- 1) Zielgruppe: Damen und Herren über 18
- 2) Erinnerung, wie wichtig die richtige Sehstärke ist. Aktionssehtest
- 3) Versand 36 Monate nach Kauf

Kundenkartei Franka Reminder

Anrede: Frau Titel
 Name: Reminder
 Vname: Franka
 Geb.-Dat.: 11.03.1954 52 PQ 30.0 / 31.0
 Straße: Steinbeisstr. 6
 Land/PLZ/Ort: D 71299 Leonberg
 Tel. privat: 07152-9333-0
 Tel. gesch.:
 Tel. sonst.:
 Mobil:
 eMail: info@ipro.de
 Bemerkungen: Musterkunde für BrillenReminder
 Vers.-Status: Mitglied
 Krankenkasse: AOK Aschaffenburg
 Vers.-Nr.: St 1

Aufträge

Reminder **Männer Mehrstärken** 10.10.2005
 letzte Brief 30.12.2006 Stufe 2
 erst Kontakt 03.09.2001
Mehrstärken 00/01486 Grätz, Joscha
 +1,00 +0,50/10* ... I +1,00 +0,50/10* ...
 Impression Pilot 1.67 Ø60/60 Solitaire TopCoat, Versicherung Kunststoff M II
 Fassung: ENJ E6007 B 48/16
 Wert 330,50 Kassenleistung 0,00 Zuzahlung 330,50

Brillen **Contactlinsen** **Reminder**

Gruppe	letz. Kontakt	letz. Brief	Stufe
Neu			
1 Männer Mehrstärken	10.10.2005	30.12.2006	2

Sie sehen im Kundenbild, welcher Gruppe Ihr Kunde angehört und welche Briefe er schon erhalten hat.

Anwender
Meinung

Thorausach Optik in Stuttgart

„Auf die im ersten Reminderbrief integrierte Kundenzufriedenheitsbefragung gab es erstaunliche Kundenreaktionen. Die meisten Kunden waren begeistert, dass ihr Optiker sich so um sie kümmert. Wir bekamen aber auch die Info, dass man wenig über unsere Serviceleistungen weiß. Wir haben umgehend ein Merkblatt gedruckt, mit dem Angebot zur kostenlosen Brillenversicherung, Brillencheck, Ladenöffnungszeiten etc.“

Fazit: winIPRO Kundenbindung ist kinderleicht im Handling und perfekt für die Verbesserung unserer Kundenbeziehungen.“

Claudia und Stefan Sack



HOYA

ESSILOR LOYALTY LAB

Datenexport für Kundenbindung

- Falls Sie mit einem professionellen Dienstleister zusammenarbeiten (Loyalty Lab oder 2organize) übernimmt IPRO die Aufbereitung der Daten.
- Für die Übertragung werden die exportierten Daten professionell verschlüsselt (PGP).
- Über eine interne Zeitschaltuhr können die Daten automatisch nachts aufbereitet und versendet werden.
- Maximaler Nutzen bei minimalem Aufwand.



Mehr Infos zum Thema Kundenbindung:
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