



WERBUNG GEHÖRT ZUM PRODUKT WIE DER ELEKTRISCHE STROM ZUR GLÜHBIRNE.

Charles Wilp – Erfinder des Afri-Cola-Rausches

winIPRO Kundenwerbung – einfach mehr Umsatz

Voraussetzungen für erfolgreiche Werbung

Gute Kundendaten

Auch ohne die winIPRO Kundenwerbung sind Sie bereits optimal auf Direktwerbung vorbereitet. Denn die Basis Ihrer Werbung sind Ihre Kundendaten. In ihnen stecken wertvolle Informationen, die Sie für Ihre Werbemaßnahmen nutzen können.

Richtige Zielgruppen

Welche für die Werbung relevanten Informationen können Sie aus Ihren Kundendaten lesen? Den Zeitpunkt, an dem Ihr Kunde bei Ihnen gekauft hat (siehe rückseitig die 3-Jahresaktion), wie alt er ist, ob er männlich oder weiblich ist, in welchem Preissegment er kauft, welches Sehproblem er hat und viele mehr.

Selektion und kreative Umsetzung

Diese wertvollen Informationen werten Sie mit der winIPRO Kundenwerbung aus und packen sie in die passende Werbemaßnahme. Lassen Sie sich doch von Ihrem IPRO-Berater dabei helfen. Er zeigt Ihnen, wie Sie winIPRO Kundenwerbung optimal einsetzen. **Fragen Sie ihn nach der 3-Jahres-Aktion mit Erfolgsgarantie.**

Einfaches Handling

Schnell lernen Sie, wie man Kunden selektiert, wie man die Selektionen in Serienbriefe einfließen lässt, wie man diese druckt – und wie man am Schluss den Erfolg der Aktion prüfen kann.

Die wichtigsten Fakten

- Auswahl der Kunden über alle gespeicherten Informationen in fast beliebiger Verknüpfung
- Relative Kriterien zur Vereinfachung sich wiederholender Aktionen (z. B. „seit drei Jahren“)
- Auswahl über alle in der Datenbank gespeicherten Aufträge
- Textauswahl mit Wildcards (z. B. um Kunden mit bestimmten Gläsern zu finden)
- Komfortabler Listendruck und Nachbearbeitung der Auswahlliste
- Einfaches Löschen von Adressen aus der Auswahl
- Automatisches Abstreichen von Familienmitgliedern
- Druck von Werbebriefen an die ausgewählten Kunden
- Versand von SMS oder E-Mail an die ausgewählten Kunden
- Speichern der Kundenauswahl für nachträgliche Auswertungen
- Werbeerfolgskontrolle

Eine einfache und sichere Methode zur Umsatzsteigerung

Die 3-Jahresaktion

Sie wählen die Zielgruppe aus, mit der Sie mehr Umsatz machen wollen – hier ein Beispiel:

- Kunden die seit drei Jahren keine Brille mehr gekauft haben
- Alter: 15 bis 80
- Werbungskennzeichen: Ja
- Kunden, die in den letzten 6 Monaten keine andere Werbung bekommen haben

Mit den selektierten Adressen machen Sie dann ein personalisiertes Mailing. IPRO hat dafür spezielle Werbebriefe gestalten lassen, die Ihnen der IPRO-Berater einrichtet.

Höllmann
Musterstraße 1
81229 München
Tel. 089 934424
Fax 089 934425
E-Mail: info@holla.de
www.holla.de

Herr
Manfred Muster
Musterstraße 1
12345 Musterstadt

Blicken Sie noch durch?

Guten Tag, Herr Muster!

München, Mai 2007

Ein bisschen vermissen wir Sie und Ihre Brille schon. Sind Sie noch ein gutes Team? Ist Ihre Sehschärfe noch die gleiche wie vor ein paar Jahren, entspricht Ihre Brille immer noch Ihren Sehgewohnheiten und... gutes Sehen ist das eine, aber sieht sie auch noch gut aus – Ihre Brille?

Kommen Sie doch einfach zu einem kostenlosen, professionellen Sehtest bei uns vorbei. Schauen Sie sich unsere aktuellen Kollektionen an und lassen nebenbei Ihre Brille von uns schnell gratis gereinigt/überholt!

Und wenn Sie sich zu einer Neuen entschließen sollten, schenken wir Ihnen als Dankeschön unseren witzigen Miniventilator.

Wir freuen uns auf ein Wiedersehen.
Bis dann,
Alte
Annette Berger

P.S. Bitte bringen Sie beim nächsten Besuch Ihren Mini-Handventilator-Gutschein mit.

Gutschein für einen kostenlosen Sehtest

Am Montag, dem 14. Mai, ist das perfekte Datum für einen kostenlosen Sehtest bei uns. Wir freuen uns auf Sie!

Inspirative Links

Günstige professionelle Bilder:

www.istockphoto.com

Profi-Bildkatalog:

www.gettyimages.com

Bilder und Infos für den Augenoptiker:

<http://www.sehen.de/presse/>

Hervorragende Werbebeispiele:

www.luerzersarchive.com

Buchtipps:

Macht an

Es kommt nicht darauf an, wer Du bist, sondern wer Du sein willst. Das erfolgreichste Buch der Welt von Paul Arden

Ein Klassiker

Geständnisse eines Werbemanns von David Ogilvy

Werbung ist der ungebetene Gast, der alle Register ziehen muss, um sich nicht raus-schmeißen zu lassen. Jean-Remy von Matt



Mehr Infos zum Thema Kundenwerbung erhalten Sie in der winIPRO Online-Hilfe und von Ihrem IPRO-Berater.

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