



IPRO-Software

winIPRO Prospection client : un meilleur chiffre d'affaires.

Pour une publicité couronnée de succès : plusieurs conditions

Un fichier client correct

Les données de vos clients constituent la base de votre publicité directe. Toutes les informations saisies dans le fichier client sont précieuses et peuvent être utilisées de manière optimale.

Des groupes ciblés

Quels sont les informations renseignées dans une fiche client qui peuvent être utilisées ?

La date de son dernier achat (voir au verso : action annuelle 3), son âge, la civilité, sa moyenne d'achat, sa réfraction et bien plus encore).

Sélection et créativité

Analysez et exploitez les renseignements de votre base de données clients grâce à notre module de mailing pour préparer un publipostage efficace et ciblé (par groupes).

Laissez-vous guider par notre conseiller IPRO. Il vous indiquera comment utiliser de manière optimale Notre prospection client. Demandez-lui l'action de publicité 3 années avec une garantie de succès.

Facilité d'utilisation

Vous allez apprendre de façon très simple à sélectionner les clients grâce à notre système de filtres, à éditer des lettres en série, les imprimer et constater le succès des actions réalisées en fin de parcours.

LA PUBLICITE APPARTIENT AU PRODUIT TOUT COMME L'AMPOULE A L'ELECTRICITE

Charles Wilp

En résumé le plus important :

- Sélectionner les clients en fonction des renseignements sauvegardés
- Les critères relatifs à la standardisation des actions qui se répètent (ex : action de publicité 3 années).
- Sélection parmi les commandes sauvegardées dans la banque de données
- Choix de texte avec des spécificités (ex : clients avec des verres déterminés)
- Tri de la liste de choix et impression faciles
- Effacement des adresses de la liste
- Déduction automatique des membres d'une même famille
- Courrier imprimés uniquement pour la liste déterminée
- Envoi de SMS ou d'e-mail vers les clients choisis
- Mémoire de la liste de clients pour les exploitations supplémentaires.
- Contrôle de l'efficacité du mailing

winIPRO
looking forward



Une méthode sûre et facile pour augmenter votre chiffre d'affaires

L'action des 3 années

Vous sélectionnez un groupe d'après plusieurs critères, par exemple :

- ceux qui n'ont acheté aucune lunette depuis trois ans
- âgé entre 15 et 80 ans
- caractéristique mailing : oui
- clients n'ayant reçu aucune publicité depuis 6 mois

Avec les adresses sélectionnées et triées vous pouvez faire un mailing personnalisé.

'IPRO a créée pour vous des modèles de lettres de publicité que votre conseiller IPRO installera dès lors.



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 gewartet/bearbeiten!

Und wenn Sie sich zu einer Neuen entschließen sollten, schenken wir Ihnen als Dankeschön unseren wertigen Mini-Handventilator.

Wir freuen uns auf ein Wiedersehen.

Bis dann,

Alte
Annette Berger

PS: Bitte bringen Sie beim nächsten Besuch Ihren Mini-Handventilator-Gutschein mit.



Blicken Sie noch durch?



Vous pouvez obtenir plus d'informations auprès de votre conseiller IPRO

Service et aide ont un visage

winIPRO est personnalisé

Prenez nous au mot ; Nous serions ravis de vous satisfaire. Et chaque collaborateur en fera autant.

IPRO FRANCE
Martial Goetzmann
40A rue du Maréchal Foch
67340 - INGWILLER

Email : info@ipro.eu
www.ipro.eu

Devis et informations
Tél. : 03 88 89 21 35
Fax : 03 88 89 21 53