

winIPRO Clubmanagement

# WIRKUNGSVOLL KUNDEN BINDEN

IHRE KUNDEN  
GENIESSEN  
CLUBVORTEILE



**Mit dem neuen Baustein Clubmanagement können Sie Kunden Hörgeräte-, Brillen- und Kontaktlinsenclubs 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. Hochpreisige Hörgeräte werden leichter verkauft, Kaufintervalle verkürzt. Das ganze Herstellerneutral und unkompliziert.

### Große Flexibilität

Der Baustein Clubmanagement passt sich flexibel an Ihre Gegebenheiten an. Vom Hörgeräteclub mit monatlicher Ratenzahlung bis zum 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.

## WIE IHRE CLUB-KUNDEN PROFITIEREN, 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 Geräteüberprüfung inklusive.
- Kostenfreier Fullservice inkl. Diagnose, Schlauchwechsel ...
- Als Clubmitglied beim Hörgerätekauf bis zu 10 Geräte zur Probe mit nach Hause nehmen.
- Das Clubmitglied erhält eine Vergünstigung auf Reparaturen.
- Aktuelle Infos rund ums Hören und zudem Informationen über Club-Angebote.
- Zufriedenheits-Check nach etwa einer Woche nach Vertragsabschluss, wenn Telefonnummer oder Mobilnummer genannt wurden.
- Hörgeräte sind im ersten Jahr gegen Bruch und Diebstahl versichert bei xx %.
- Einmal jährlich obligatorische Kontrolluntersuchung und Hörüberprüfung.
- Sonstige individuell auf die Bedürfnisse abgestimmte Nachkontrollen, zum Beispiel alle drei Monate.
- Rechtzeitige Erinnerung, bei Eintrag der Mobilnummer, per SMS an Ihre Angebote.
- Einladung zu Informationsveranstaltungen etc.
- Vierteljährlicher Newsletter zu aktuellen Themen.
- Geburtstagsbonus – jeder, der mit der Clubkarte an seinem Geburtstag kommt, erhält eine besondere Aufmerksamkeit.

Kundenkartei Carla Club

**Frau Carla Club**  
 Steinackerstraße 12 0000005734  
 64285 Darmstadt  
 15.01.1985 (31) | ♀  
 (neuen Termin anlegen)

**Kontakt**  
 eMail c.club@web.de

**Bemerkung**

**Versicherung**  
 Privatversichert

**Zweitadresse**

**Werbung**

**Bankverbindung**  
 Bank Sparkasse  
 BIC DE049001234  
 IBAN 1234 5252 3452 234  
 SEPA-Mandat erteilt am 08.05.2015

**Contactlinsen** **Brillen** **CL Tauschsysteme**

Aktiv Alle\*

Auftragsnr.	ADat/Typ/...	Lieferung	CL-Auftrag.Paket	Interv	N.Lieferung
1	00/13636 29.07.2015 Tageslinse	01.09.2015			3   01.09.2015

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.

Alle Aufträge **Club** Elina Kundenkontakte

Auftragsdatum	R'Nr	Clubkennzeich...	Kontostand	Ablaufdatum
1	08.05.2015	00/40904	CL-Systeme aktiv	S H 120,00 60,00 -60,00

”

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 Contactlinse, 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 Hörgeräteclubs, Brillen- und Kontaktlinsen
- Kunden können mehreren Clubs angehören
- Flexible oder feste Monatsbeiträge
- Anspar- oder Ratenverträge
- Auswertungen und Direktwerbung für Clubkunden