

winIPRO Clubmanagement

# WIRKUNGSVOLL KUNDEN BINDEN



**IHRE KUNDEN  
GENIESSEN  
CLUBVORTEILE**



**Mit dem Baustein Clubmanagement können Sie Kunden Brillen-, Kontaktlinsen- und Hörgeräteclubs anbieten und praxisingerecht verwalten.**

### Ziel Kundenbindung

Dieses Modul wurde entwickelt, um Ihre Kunden noch mehr an Sie zu binden und deren Kaufintervalle zu verkürzen.

### Große Flexibilität

Der Baustein Clubmanagement passt sich flexibel an Ihre Gegebenheiten an. Vom Kontaktlinsenclub 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 Sehstärkenüberprüfung inklusive.
- Kostenfreier Fullservice inkl. Ultraschallreinigung, Richten und Austausch der Nasenstege.
- Als Clubmitglied beim Brillenkauf bis zu 10 Brillen zur Ansicht mit nach Hause nehmen.
- 2 Jahre Haltbarkeits- sowie Verträglichkeitsgarantie auf die Brillengläser.
- Das Clubmitglied erhält eine Vergünstigung auf Reparaturen.
- Aktuelle Infos rund ums Sehen und zudem Informationen über Club-Angebote.
- Zufriedenheits-Check nach etwa einer Woche nach Vertragsabschluss, wenn Telefonnummer oder Mobilnummer genannt wurden.
- Brillengläser sind im ersten Jahr gegen Bruch und Diebstahl versichert bei xx %.
- Rechtzeitige und ausreichende Verfügbarkeit der jeweiligen Kontaktlinsen.
- Einmal jährlich obligatorische Kontrolluntersuchung und Sehstärkenüberprüfung.
- Sonstige individuell auf die Bedürfnisse abgestimmte Nachkontrollen, zum Beispiel alle drei Monate.
- Bei Verlust oder Bruch der Kontaktlinsen werden sie ersetzt, auf jeden Fall jedoch im Laufe eines Abonnementsjahres.
- Bei Veränderungen der Sehstärke werden die im Rahmen des Abonnements gelieferten, noch original verpackten, Kontaktlinsen gegen solche in der neuen Sehstärke getauscht.
- Rechtzeitige Erinnerung, bei Eintrag der Mobilnummer, per SMS an die Abholung der Kontaktlinsen.
- Einladung zu Veranstaltungen wie Modenschauen etc.
- Kostenlose Zweitbrille.
- Vierteljährlicher Newsletter zu aktuellen Themen.
- Geburtstagsbonus – jeder, der mit der Clubkarte an seinem Geburtstag kommt, erhält eine besondere Aufmerksamkeit (zum Beispiel eine Sonnenbrille, ein Etui, ...).

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

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

**Versicherung**  
Privatversichert

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

Aktiv	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.

Auftragsdatum	R'Nr	Clubkennzeic...	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 Bankverwaltungs-programm. 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 Brillen-, Kontaktlinsen und Hörgeräteclubs
- Kunden können mehreren Clubs angehören
- Flexible oder feste Monatsbeiträge
- Anspar- oder Ratenverträge
- Auswertungen und Direktwerbung für Clubkunden