

winIPRO Kundenwerbung

EINFACH MEHR UMSATZ



**WERBUNG GEHÖRT ZUM PRODUKT WIE DER
ELEKTRISCHE STROM ZUR GLÜHBIRNE.**

Charles Wilp – Erfinder des Afri-Cola-Rausches



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.**



Gute Freundschaft: Die winIPRO Kundenwerbung und Microsoft Word



Microsoft Word gehört zu den am weitesten verbreiteten Textverarbeitungen der Welt und wurde in den letzten Versionen auch um leistungsfähige Mailingfunktionen erweitert. Grund genug, die bis jetzt lockere Verbindung von winIPRO und Word um ein paar Funktionen zu ergänzen, die helfen, direkt aus der winIPRO Kundenwerbung Serienbriefe und Serienmails über Word zu versenden.

In der winIPRO Kundenwerbung können Sie Serienbriefe auch mit einem Werbebrief in Microsoft Word drucken. Wie das genau geht, zeigt Ihnen Ihr IPRO-Berater gern. Dann geht alles einfach, wie erwartet: Brief- und Mailvorlagen sind im winIPRO Datenservice verfügbar und werden direkt über den winIPRO

Formulargenerator angeboten. Diese sind bereits so vorbereitet, dass alle notwendigen Parameter zur Verfügung stehen und an beliebiger Stelle im Brief- oder Mailtext eingefügt werden. Zahlreiche Briefvorlagen und fertig vorbereitete Briefe wurden ebenfalls bereitgestellt.

Nach der Auswahl der Kunden und des Serienbriefs übergibt winIPRO auf Knopfdruck zu Microsoft Word. Dort können Sie dann das Layout abschließend anpassen, Beispielausdrucke erstellen und auch den gesamten Versand (Brief oder E-Mail) durchführen.

Wenn Sie diese Funktion nutzen wollen, wenden Sie sich an Ihren IPRO-Berater.