

IPRO-Software

winIPRO CRM: Kunden gezielt ansprechen

Customer Relationship Management, abgekürzt CRM (deutsch: Kundenbeziehungsmanagement), bezeichnet ein System, das auf den systematischen Aufbau und die Pflege dauerhafter und profitabler Kundenbeziehungen zielt.

Individuelle Kundenansprache

Mit CRM können Sie

- besser auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen.
- Ihre Kunden im Beratungsgespräch gezielt ansprechen.
- Ihre Kunden mit gezielten Produkt-, Service- und Informationsangeboten versorgen.
- Ihre Kunden enger an Ihr Unternehmen binden.

winIPRO CRM-Bogen



winIPRO
looking forward.

Kundenangaben

Name _____
Datum _____

1 Beruf – Arbeitsabstand

Welche Tätigkeit führen Sie im Alltag aus?
 Naharbeit Ferne Wechselnde Abstände

2 Computer

Arbeiten Sie am Bildschirm?
 häufig manchmal selten nie
 In welchem Abstand steht der Bildschirm? _____ cm

3 Gesundheit

Haben Sie Sehbeschwerden?
 Doppelbilder / schaukelnde Bilder
 Kopfschmerzen
 Jucken der Augen / tränende / rote Augen
 Ermüdung / Konzentrationsprobleme
 Blendempfindlichkeit / Sehprobleme bei Dunkelheit
 Umstellungsschwierigkeiten Nah – Fern
 Blitze (schwarze) Mücken
 Schwierigkeiten beim Farbsehen

Hatten Sie jemals eine Augenoperation?
 Katarakt OP refraktiv-chirurgisch
 Glaukom Sonstige

6 Produkte

Wann fahren Sie das nächste Mal in den Urlaub?

Zu welchen Gelegenheiten tragen Sie eine Sonnenbrille?

<input type="checkbox"/> für täglichen Gebrauch	<input type="checkbox"/> für den Urlaub
<input type="checkbox"/> zum Auto fahren	<input type="checkbox"/> zum Sport
<input type="checkbox"/> kein Sonnenbrillenträger	<input type="checkbox"/> keine Angaben

Tragen Sie Contactlinsen?

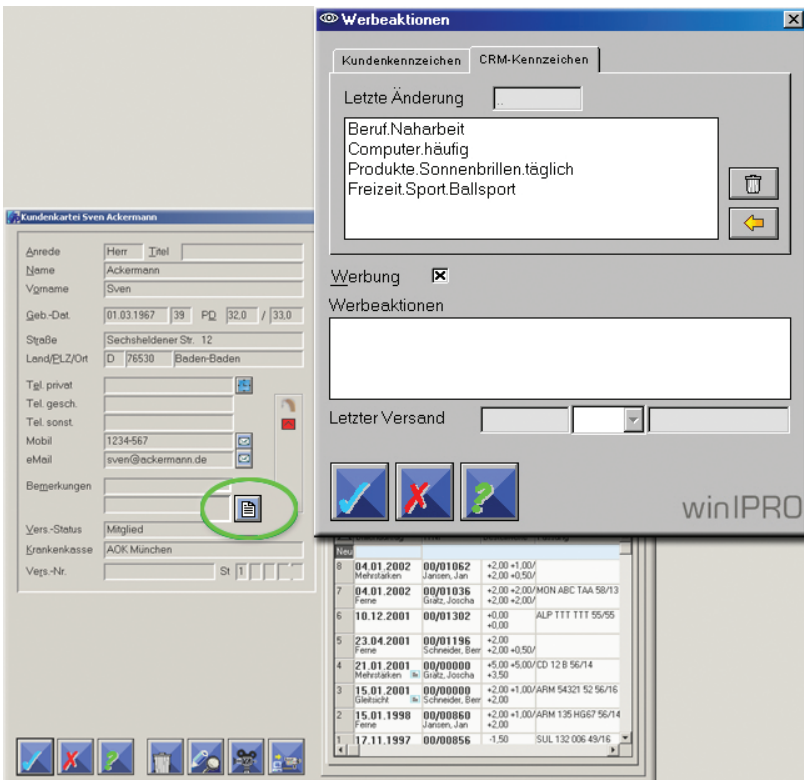
<input type="radio"/> kein Interesse	Bereits CL Träger
<input type="radio"/> interessiert	<input type="radio"/> Tauschsystem
<input type="radio"/> nach Probetragen verworfen	<input type="radio"/> Tageslinsen
<input type="radio"/> Unverträglichkeit	<input type="radio"/> weiche Linsen
<input type="radio"/> wg. trockener Augen	<input type="radio"/> formstabile Linsen
<input type="radio"/> wegen Allergie	

Wie oft tragen sie die folgenden Sehhilfen?

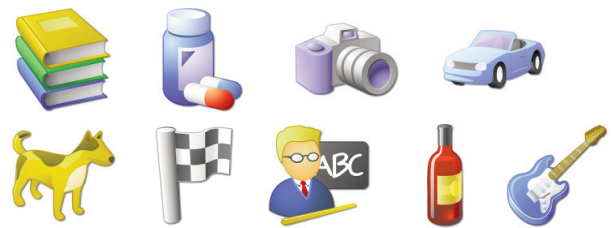
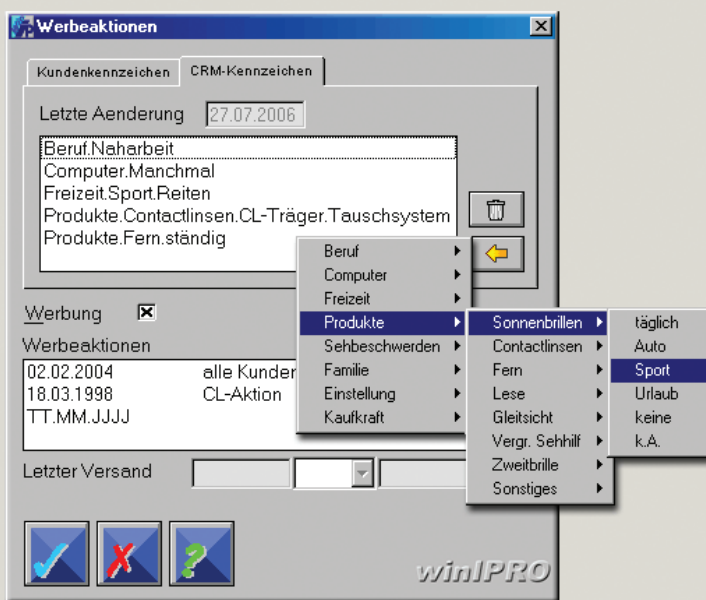
	Ständig	Zweckbestimmt	Nicht mehr getragen
Fern	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lese	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gleitsicht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lupe/VS	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zweitbrille	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7 Produkt-Informationen

Keine Info
 Info ja, aber **keine**
 SMS Briefe E-Mails Anrufe



Das CRM-Kennzeichen ist ein Reiter in der Rubrik Kennzeichen. Damit können Sie diese mit nur einem Klick in der Kundenkartei öffnen.



Erfassen Sie auch besondere Angaben, die Ihr Kunde Ihnen macht.

- Verwaltung nahezu unendlich vieler CRM-Kennzeichen und Kategorien.
- Sortierung im CRM-Baum mit Gruppen- und Untergruppen.
- Schnelle Zuweisung der CRM-Kennzeichen – auch ohne Maus.
- Bogen zur direkten Kundenbefragung.
- Selektion für die Kundenwerbung.
- Import der Kundenkennzeichen als CRM-Kennzeichen.
- Mehrere praxiserprobte Vorbesetzungen stehen zur Verfügung und können direkt importiert werden.

Mit der „Baumstruktur“ haben Sie einen optimalen Überblick über Ihre CRM-Kennzeichen. Die Zuweisung wird dadurch enorm beschleunigt.



Mehr Infos zum Thema CRM:
www.ipro.de/software/module/crm.html
 und in der winIPRO Online-Hilfe

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