



IPRO-Software

winIPRO Fidélisation : Investir pour le Futur

Il est plus facile de fidéliser un client qui vous a fait un achat, et le revoir, plutôt que de faire rentrer de nouveaux clients. A partir de ce principe, nous vous faisons découvrir un nouveau concept de fidélisation, basé sur un suivi efficace.

Vous définissez les courriers que vos clients recevront
IPRO a préparé des documents, que votre conseiller IPRO vous présente. Avec lui, vous élaborez votre concept. Les clients que vous avez ainsi sélectionnés recevront jusqu'à cinq courriers consécutifs, dans une période de temps que vous aurez déterminé.

Vous voyez en un coup d'œil la liste des clients sélectionnés

Une icône vous simplifie la préparation de ces listes. Et vous visualisez la ou les listes des clients auxquels vous allez écrire.

Vous décidez quand ces courriers doivent être envoyés

En vacances ou en cas d'absence, vous pouvez préparer par avance le moment de l'envoi de ces courriers. Aussi dans le cas d'une gestion Multi-Magasins.

Le module de fidélisation Clients définit des groupes précis, selon vos critères marketing internes



1

Questionnaire de satisfaction

- 1) Cible : Hommes et femmes de plus de 18 ans
- 2) Lettre de remerciement avec un questionnaire destiné à cette action
- 3) Envoi 8-12 semaines après l'achat



2

Une lunette de soleil pour les vacances

- 1) Cible : Hommes et femmes de plus de 18 ans
- 2) Offre : Une lunette de soleil pour l'été ou l'hiver
- 3) Envoi 18 mois après l'achat



3

Contrôle de l'équipement

- 1) Cible : Hommes et femmes de plus de 18 ans
- 2) Offre : Un check-up de votre lunette
- 3) Envoi 24 mois après l'achat



4

Innovation

- 1) Cible : Hommes et femmes de plus de 18 ans
- 2) La technologie fait évoluer votre lunette. Poids, finesse des verres, etc...
- 3) Envoi 30 mois après l'achat



5

Examen de vue

- 1) Cible : Hommes et femmes de plus de 18 ans
- 2) Se rappeler qu'un examen de vue permet de vérifier l'évolution de la vue
- 3) Envoi 36 mois après l'achat



Fichier Clients Bertrand_TAVERNIER

Civilité M. Titre

Nom _TAVERNIER

Prénom Bertrand

Né(e) le 15.05.1950 56 EP 32,0 / 32,0

Compl./nom Chez Mademoiselle Filatre

Compl./adres: RESIDENCE DES ACCACIAS

Rue 35 Rue du Mal de Lattre de Tassigny

Pays/CP/Ville F 78230 LE PECQ

Tél.domicile 01 99 88 66 55

Tél.bureau 01 44 66 77 55

Tél.divers

Tél.portabl 06 12 12 32 32

E-mail bertAV@monmail.fr

Remarques Client Fidèle

Etat d'assuré Assuré / A.G.2.R.

Caisse Maladie Régime Général / PARIS

No.Sécu. 150057812345699

Commandes

- Rappel clients **Adultes Progressifs** 12.10.2006
 - Dem.lettre 25.10.2006 Période 1
- Multifocales** 01/01017 +VINOKOUROV
 - 2,75 +1,25/60° ... | -2,00 ...
 - Varilux Comfort Airwear Crizal Ø60/65 | Varilux Comfort Airwear Crizal Ø60
 - Monture: AAA 47/11 NOIR 48/20
 - Prix 564,60 Tiers payant 279,28 Part client 285,32
- Vision de loin** 00/00992 +VINOKOUROV

Lunettes **Lentilles de contact** **Rappel clients**

Groupe	Dem.visite	Dem.lettre	Période
1 Adultes Progressifs	12.10.2006	25.10.2006	1

Sur la fiche du client vous voyez l'attention du client à un certain groupe et le nombre de lettres qu'il a déjà reçues.

Parole
d'utilisateur

Thorausch Optik à Stuttgart

« Lors de notre première lettre de fidélisation, nous avons envoyé un questionnaire de satisfaction. La majorité de nos clients furent très surpris de voir que leur opticien s'occupe d'eux de cette façon. Nous avons aussi appris à améliorer notre service, car nous nous sommes aperçus que nous avons des imperfections. Nous avons aussi préparé des courriers pour un équipement secondaire, pour rappeler nos horaires d'ouverture, etc...

Conclusion : La fidélisation IPRO est simple d'utilisation et parfait pour améliorer notre relation clients. »

Claudia & Stefan Sack

Signalétique IPRO

Nouveaux symboles dans le module

- Le module « Signalétique » est un outil très utile pour visualiser rapidement certaines caractéristiques de vos clients
- Il est indépendant du module Mailing, et utilise un visuel simple pour bien comprendre votre client
- Avec la saisie de ces informations, vous créez une base de travail utile pour vos ventes

Vous trouverez davantage d'informations auprès de votre conseiller IPRO ou sur notre site www.ipro.eu

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