

IPRO-Software

winIPRO Glasoptimierung – Weiße Preisliste

Neu: Gestalten Sie Ihre eigene Marke!

Von einem Lieferanten die Standardgläser, vom zweiten das Premiumsegment, von einem dritten spezielle Glasarten und das alles in einer Preisliste, die den Namen Ihres Geschäfts oder Ihrer Gruppe trägt.

Optimiert beraten, optimiert verkaufen

Sie definieren in winIPRO Ihre eigene Glaspreisliste. Sie geben den Gläsern Ihren Namen und präsentieren Ihren Kunden Ihre individuelle unvergleichbare Glaskollektion.
Und der Clou: Diesen Gläsern haben Sie im Hintergrund die Markengläser zugeordnet, die Sie unter Ihrem Namen verkaufen wollen.

Die Eingabe der individuellen, weißen Gläser erfolgt wie gewohnt im Brillenauftrag. Auf Knopfdruck wählen Sie das dahinter liegende Markenglas aus.

- _ Jedem individuellen, weißen Glas können mehrere Markengläser zugewiesen werden. So kann beim Brillenverkauf das Markenglas gewählt werden, das aus Rothertragsgesichtspunkten das günstigste ist.
- _ Sie entscheiden, ob Sie die Preise der Markengläser übernehmen oder feste Preise für Ihre individuellen, weißen Gläser hinterlegen.
- _ Auf der Kundenrechnung erscheint Ihre individuelle Glasbezeichnung, auf internen Dokumenten wie dem Werkstattauftrag zusätzlich auch die Bezeichnung des Markenglases.

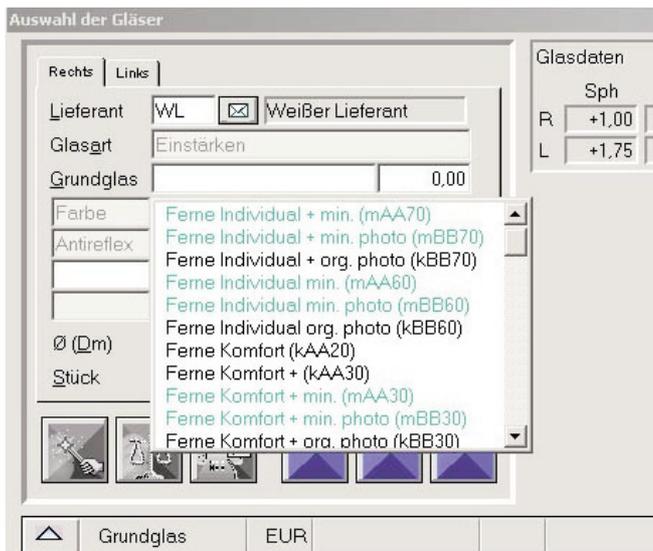
Die Pluspunkte

- + Ihr Kunde bekommt von Ihnen exklusive Gläser, deren Preise er nicht mit gängigen Marken vergleichen kann.
- + Sie wählen die Gläsertypen nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten aus. Gerade bei Gläsern, die in vergleichbaren Qualitäten von verschiedenen Lieferanten angeboten werden, können Sie jetzt das ertragsgünstigste Glas auswählen.
- + Sie können Ihr Gläserangebot und dessen Preisvarianten reduzieren: Also weg vom Blättern in Papierpreislisten hin zu bedarfsorientierter Beratung.
- + Mehr Flexibilität: Aktionsgläser eines bestimmten Lieferanten ordnen Sie dem weißen Glas zu, solange dessen Aktion läuft. Nach Ende der Aktion ordnen Sie ein anderes günstiges Glas zu.
- + Flexibel gestaltet sich auch Ihre Preisliste. Sie stellen Ihre eigene Preisliste nach Wirtschaftlichkeit (beste Einkaufskonditionen) und Produktqualität (Zufriedenheit der Kunden, Erfahrungswerte) zusammen.

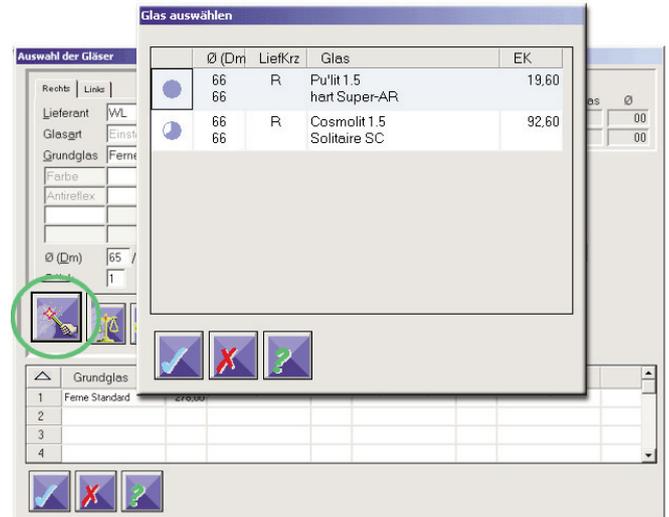
Modulumfang

- winIPRO Glasoptimierung – Weiße Preisliste
- Listenvorlagen zum Drucken der individuellen Preisliste in tabellarischer Form
- Rechnungsformular für weiße Glasbezeichnungen
- Preislistenvorlage mit neutralen Glasbezeichnungen
- Ausbildung eines Preislistenverantwortlichen
- Schulung aller Mitarbeiter in die Handhabung im Brillenverkauf





Die Eingabe der individuellen, weißen Preisliste erfolgt wie gewohnt im Brillenauftrag. Der weiße Lieferant wird beim Öffnen des Fensters eingeblendet.



Ist das weiße Glas eingegeben, erfolgt die Auswahl des Markenglases auf Knopfdruck. Sind einem weißen Glas mehrere Markengläser zugeordnet, deuten die Kreissymbole an, welches aus Sicht des Rohertrags das Günstigste ist. Welche Spalten sichtbar sind, kann vom Anwender konfiguriert werden.



IPRO-Services

Neu: IPRO-Service Glasoptimierung – Weiße Preisliste

Ihr IPRO-Berater hilft Ihnen bei der
Kreation Ihrer eigenen Glasmarke



Weitere Infos zum Service
bekommen Sie von Ihrem IPRO-Berater.

- _ Der IPRO-Experte hilft Ihnen, per Einwahl und vor Ort, individuelle Preislisten zu gestalten.
- _ Mit dem IPRO-Experten bereiten Sie Ihre individuelle Preisliste vor.
- _ Wir ermitteln Ihre wichtigsten Lieferanten und Hauptumsatzträger.
- _ Sie bestimmen, welche Markengläser Sie Ihren individuellen, weißen Gläsern zuordnen.
- _ IPRO gestaltet Ihre persönliche Beratungsunterlage.
- _ IPRO schult Ihren Preislistenexperten und Ihre Mitarbeiter zum Thema.



Mehr Infos zum Thema winIPRO Glasoptimierung – Weiße Glaspreisliste erhalten Sie in der winIPRO Online-Hilfe und von Ihrem IPRO-Berater.

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