

IPRO-Software



## winIPRO Kundenwerbung – einfach mehr Umsatz

### 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 6-Jahresaktion), wie alt er ist, ob er männlich oder weiblich ist, in welchem Preissegment er kauft, welches Hörproblem er hat und vieles 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.

#### 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.

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

Charles Wilp – Erfinder des Afri-Cola-Rausches

### Die wichtigsten Fakten

- Auswahl der Kunden über alle gespeicherten Informationen in fast beliebiger Verknüpfung
- Relative Kriterien zur Vereinfachung sich wiederholender Aktionen (z. B. „seit sechs Jahren“)
- Auswahl über alle in der Datenbank gespeicherten Aufträge
- Textauswahl mit Wildcards (z. B. um Kunden mit bestimmten Hörgeräten 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
- Selektionen über gespeicherte Dokumente
- Auswertungsmöglichkeiten über Dokumentennotizen



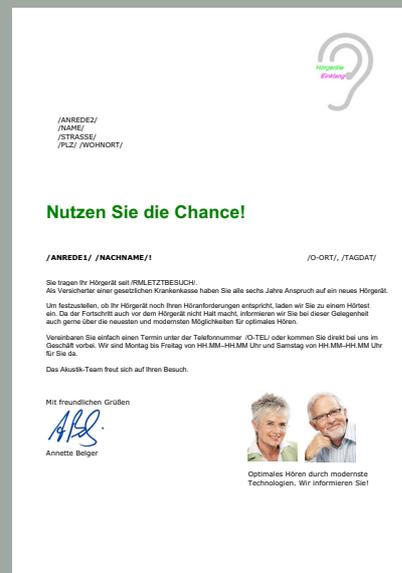
Eine einfache und sichere Methode zur Umsatzsteigerung

# Hörtest

Sie wählen die Zielgruppe aus, mit der Sie mehr Umsatz machen wollen – hier ein Beispiel:

- Kunden, die seit sechs Jahren kein Hörgerät mehr gekauft haben
- Alter: 45 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.



## Inspirierende Links

Günstige professionelle Bilder:

[www.istockphoto.com](http://www.istockphoto.com)

Profi-Bildkatalog:

[www.gettyimages.com](http://www.gettyimages.com)

Bilder und Infos für den Augenoptiker:

<http://www.sehen.de/presse/>

Hervorragende Werbebeispiele:

[www.luerzersarchive.com](http://www.luerzersarchive.com)

Buchtipps:

### Macht an

Es kommt nicht darauf an, wer Du bist, sondern wer Du sein willst. Das erfolgreichste Buch der Welt von Paul Arden

### Ein Klassiker

Geständnisse eines Werbemanns von David Ogilvy

Werbung ist der ungebetene Gast, der alle Register ziehen muss, um sich nicht raus-schmeißen zu lassen. Jean-Remy von Matt



Mehr Infos zum Thema Kundenwerbung 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](http://www.ipro.de)