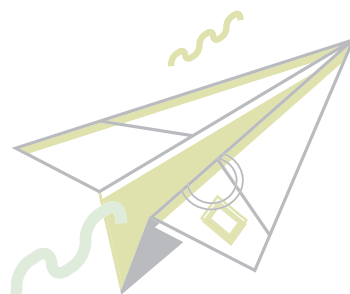


Persönliche Botschaften wirkungsvoll überbringen

Mit der Druckfisch-Lösung schreiben sich Briefe wie von selbst



Gedeihliche Beziehungen erfordern persönliche Kommunikation: Ein Händedruck oder das direkte Gespräch mit dem Kunden sind wohl das beste Mittel, um die Bedürfnisse des Gegenübers zu erfahren und dabei wichtige Botschaften zu platzieren. Briefe mit eigener Persönlichkeit können in diesem Zusammenhang viel bewegen; wir erklären, wie das effektiv geht.

Es gibt viele Gründe für Unternehmen jeglicher Größe, potenzielle Zielgruppen und Bestandskunden zu kontaktieren, ob über neue Produkte, Verkaufsaktionen, Terminerinnerungen oder mit Grußbotschaften. Das Verfassen individueller Briefe gehört dank Serienbrieffunktion schon lange der Vergangenheit an. Die Botschaften sollten jedoch möglichst zielgerichtet und individuell ausgespielt werden. Beispielsweise nimmt der Empfänger die Erinnerung an die Hauptuntersuchung seines Autos intensiver wahr, wenn das eigene Auto und dessen Kennzeichen auf dem Anschreiben abgebildet sind, und eine Kampagne wird persönlicher, wenn bei der Bildauswahl Alter, Geschlecht oder Lieblingsfarbe des Kunden berücksichtigt wurden.

Viele Customer Relation Management-Systeme erlauben bereits das Hinterlegen dieser Zusatzinformationen. Trotzdem kann es oft zeitaufwändig sein, passende Vorlagen für ein Mailing zu entwickeln, diese mit den Kundendaten zu verknüpfen, zu drucken und zu versenden. Hierfür bietet sich in den meisten Fällen eine Online-Shop-Lösung an; Vorlagen für unterschiedlichste Zwecke werden dort bereitgestellt. Nach dem Hochladen von Datensätzen oder auch der Auswahl hinterlegter Daten trifft die Botschaft in kürzester Zeit beim Kunden ein.

Hohes Einsparpotenzial wird bei Unternehmen erzielt, die über Filialen und Außenstellen verfügen und bei denen eine zentrale Marketingabteilung die Kommunikationsvorlagen zur Verfügung stellt. Jedem Produkt sind Ausstattungsmerkmale wie Papier und Verarbeitung mitgegeben, so dass immer ein einheitliches Erscheinungsbild gewährleistet ist. Für verschiedene Benutzer lassen sich Produktgruppen zusammenstellen, damit die Übersichtlichkeit bewahrt wird und ein Fehlgriff ausgeschlossen ist.

Möchte der Vorgesetzte die Aussendung noch mal gegenprüfen, ist das kein Problem und über Freigaberegeln möglich. Die Bestellhistorie erlaubt zu jeder Zeit den Überblick über Produktionsstand und Fertigstellung. Projekte lassen sich einfach speichern und zu einem späteren Zeitpunkt weiterbearbeiten oder für eine erneute Aussendung anpassen.

ALSO: Es gibt immer einen Grund, mit seinen Kunden zu kommunizieren. Wenn ein Besuch nicht möglich ist, senden Sie Ihre Botschaft so persönlich wie möglich, und bauen Sie dabei auf eine leistungsstarke und vielseitige Closed-Shop-Lösung.



TIPP: Nutzen Sie die Shop-Umgebung außer für Mailing-Vorlagen doch auch für Werbemittel, Konferenz- oder Schulungsunterlagen und weitere individualisierbare Produkte wie Visitenkarten und Flyer im Corporate Design. Ihre Einkaufs- und Marketingabteilung, Ihr Außendienst, die Mitarbeiter in Filialen und Ihre Vertriebspartner werden Ihnen für die Beschaffungs-Unterstützung dankbar sein.

Besuchen Sie
unseren Demoshop!

www.demoshop.druckfisch.de

Testen Sie das Mustermailing und viele andere Produktmöglichkeiten. Hier erhalten Sie auch unsere Druckfisch-Erfolgsbroschüre: Neben allgemeinen Informationen zu den Druckfisch-Leistungen enthält sie eine Auswahl von Erfolgsgeschichten unserer Closed-Shop-Lösungen.

Jetzt bestellen
oder herunterladen!



<https://cutt.ly/Erfolgsbroschur>



Druckfisch GmbH & Co. KG
entwickelt top-individuelle
Online-Shops.