

E-Mail-Marketing effektiv einsetzen:

**Kunden binden und Neukunden gewinnen**

Sie möchten Kunden und Interessenten einfach und effektiv über Ihre Angebote informieren? Dann ist optivo® broadmail Ihre erste Wahl! Die E-Mail-Marketing-Software von optivo bietet Ihnen viele einzigartige Möglichkeiten:

Komplett via Webbrowser steuerbare Oberfläche im ASP-Modell; Abrechnung ausschließlich pro Anzahl der versandten E-Mails; Überdurchschnittlich hohe Zustellraten; Korrekte Darstellung bei allen gängigen Mailprogrammen und Providern; Höhere Response durch personalisierte Inhalte; Nahtlose Anbindung an die bestehende Systemarchitektur. **Weitere Infos unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder kostenfrei per Fax anfordern:**

► Kzf. 01:

Webseiten optimal nutzen

**Web-Analyse für mehr Effizienz und Profitabilität im E-Business**

Die meisten Unternehmen haben heutzutage einen eigenen Internetauftritt über den sie in der Regel zugleich ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten. Das Potential von Online-Kanälen ist enorm. Um dieses voll nutzen zu können bzw. zu erfahren, wo noch Verbesserungsbedarf besteht, helfen so genannte Web Analytic Tools. Diese geben einen direkten Einblick in den Erfolg von Online-Business. Nedstat bietet eine Full Service-Lösung für eine professionelle Web-Analyse. Dazu zählen neben einem erstklassigen Support und individuellem Consulting auch zahlreiche Schulungsmöglichkeiten. **Ausführliche Informationen unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder anfordern mit der Kennziffer:**

► Kzf. 02:

Be My Guest ©

**So steigern Sie nachhaltig Ihren Verkaufserfolg**

Ein einziges Wort, eine neue Bezeichnung bringt nachhaltige positive Effekte. Wenn wir die Menschen, die unser Gehalt bezahlen als Gast (engl: guest) ansehen, werden wir anders mit ihnen umgehen. Ein Kunde macht einen Einkauf oder eine Besorgung. Einen Gast dagegen empfangen wir mit offenen Armen und großem Interesse und wir freuen uns auf den Dialog mit ihm. Der G.U.E.S.T.-Ansatz wirkt. Er verändert die Einstellung zum Verkaufen und wirkt damit in allen Phasen des Verkaufsprozesses. Investieren Sie mehr Zeit dafür, Ihrem Kunden Fragen zu stellen, lernen Sie ihn richtig kennen und spielen Sie eine aktive Rolle. **Informationen direkt unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder:**

► Kzf. 03:

Erfolgreich im Internet:

**Webseite als Marketing- und Vertriebsinstrument**

Dass es nicht reicht, die Unternehmensbroschüre ins Internet zu stellen, haben selbst hartleibige Firmenchefs mittlerweile begriffen. Trotzdem tun sich Mittelständler immer noch schwer dabei, die Möglichkeiten des Mediums effektiv zu nutzen. Einer der häufigsten Fehler ist, Werbung mit Information zu verwechseln: Kaum ein Internet-Nutzer besucht eine Firmen-Website, um sich von Marketing-Floskeln berieseln zu lassen. In der Regel sucht er Informationen zu speziellen Themen – sei es als Kunde, als Lieferant, als potenzieller Bewerber oder als Journalist. **Wie man seine Webseite als Marketing- und Vertriebsinstrument nutzen kann, zeigt ein Best-Practice-Beispiel unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder:**

► Kzf. 04:

Ernten Sie die Früchte des Wissens:

**Das tägliche Chaos gewinnbringend nutzen!**

Die Innovationskraft und Kreativität des Menschen ist unerschöpflich! Wie lässt sich aber das Wissen in Unternehmen am besten ernten? Größtes Hindernis ist hierbei, dass im alltäglichen „Chaos“ Wissen verlorengeht und es keine klassische Software-Lösung gibt, mit der sich Wissen effizient erfassen und managen lässt. Ziel einer effizienten Wissensmanagements-Software muss es sein, jede relevante Information einfach zu erfassen, um diese innerhalb von Sekunden wiederzufinden. Vorbildlich in dieser Hinsicht ist die Wissensmanagement-Software Know-HowDB. Wissen kann einfach strukturiert oder chaotisch abgespeichert werden.

**Weitere Infos: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder:**

► Kzf. 05:

Neu: Business-Skills im Set

**Die Geheimwaffe für höhere Kundenzufriedenheit**

Es ist doch klar: Wird ein Kunde von Anfang an rundum professionell betreut, vom Telefon über den Verkaufsprozess bis hin zu Auftragsabwicklung und Support, wird er zufriedener sein – und wird Sie öfter beauftragen! Wieviel Business kann ein einziger treuer Kunde Ihnen über die Jahre bringen und was kostet Sie ein verlorener? Die neue Kurs-Kollektion ist auf jeden Fall günstiger und wirklich günstig! Sie deckt von Kommunikation und Qualität über Marketing und Vertrieb bis hin zum Zeitmanagement alle wichtigen Business- und Verhaltensthemen ab - fordern Sie noch heute weitere Informationen an! **Informationen direkt unter: [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder kostenfrei anfordern mit:**

► Kzf. 06:

Immer das günstigste Hotel finden:

**Einfach Reisekosten senken, dabei endlich gut schlafen!**

Ein kostenloser Internet-Hotelfinder stellt transparent die Übernachtungspreise der Onlinereisebüros für 270.000 Hotels weltweit dar. Reisende sparen damit im Schnitt 32 Prozent bei jeder Buchung! Neben den bekannten Buchungsportalen

und Hotelketten kooperiert der mehrfach ausgezeichnete Dienstleister mit einer Vielzahl von Spezialisten, die Preise der großen Anbieter oft erheblich unterbieten. Travel Manager realisieren durch die Nutzung des Service massive Einsparungen bei den Übernachtungskosten. Weitere Vorteile des Tools sind die Vielzahl der angebotenen Hotels, Testberichte. Dies gewährleistet, dass der Geschäftsreisende sich nach einem anstrengenden Tag auch richtig erholen kann! **Informationen unter [www.ityipro.com](http://www.ityipro.com) oder kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 07:

**Rückantwort FAX-Nr.:**

**(0 72 1) – 15 11 888**

Lesernummer: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

**Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:**

01  02  03  04  05  06  07