

Neu, schnell, einfach & kostengünstig!

Kundenbefragungen (z.B. für ISO 9000ff oder CRM)

Mit **evidao.com** steht Ihnen ein vollwertiges Werkzeug für Kundenbefragungen zur Verfügung. Bereits für den Preis eines PCs erhalten Sie eine komplette Telefonbefragung inklusive Befragungsinstrument, Callcenterinsatz, Auswertung, Grafiken und Unterstützung bei der Berichterstellung. Weitere Infos unter: **► Kzf. 01:**

Werden Sie gefunden?

Suchmaschinen-Optimierung mit Top-Ten Garantie

Immer mehr Kunden nutzen Suchmaschinen zur Recherche im Internet. Damit Sie bei "Ihren" Schlagworten sicher gefunden werden, ist es entscheidend, dass Sie sich auf der ersten Ergebnisseite platzieren. Welcher Kunde blättert schon bis Seite 20? Gegenüber Bannern oder gesponserten Links bieten hohe Platzierungen in den „redaktionellen“ Suchmaschinen-Ergebnissen enorme Chancen. Nutzen Sie diesen Wettbewerbsvorteil! Als spezialisierter Dienstleister bringen wir Sie unter die Top 10, sogar mit Platzierungs-Garantie auch bei Google. Mehr Infos unter: **► Kzf. 02:**

Risikofrei!

CRM Einführungen müssen nicht scheitern

IT-Implementierungsprojekte und allem voran CRM-Projekte bleiben im Bezug auf Projektkosten und Implementierungszeit selten im gesetzten Rahmen. **Das muss nicht sein!** Durch ein CRM-Basis Package (Opportunity-, Kampagnen- und Kontaktmanagement), zugeschnitten auf Ihr Unternehmen und Ihre Bedürfnisse können Sie ein sehr leistungsstarkes CRM System risikofrei einführen. Der ROI solcher Projekte mit Kosten von ca. 50 TEuro und Projektlaufzeiten von ca. drei Monaten lässt sich schnell erreichen... Ausführliche Infos kostenfrei anfordern unter: **► Kzf. 03:**

Kommunikationskanal EMAIL

Gesamt-Lösung für die Kundenbetreuung, Kundenbindung, Kundengewinnung

Immer mehr Kunden und Bürger setzen für die Kommunikation zu Unternehmen und Organisationen immer häufiger den Kommunikationskanal eMail ein. Bereits heute sind viele Unternehmen, Organisationen und kommunale Einrichtungen mit der Bewältigung von hohem eMail-Aufkommen und in der aktiven Nutzung überfordert. Speziell für diese Problematik wurde eine Groupware-Lösung entwickelt. Das System ist keinesfalls mit im Markt bekannten eMail-Servern zu vergleichen und ist für den branchenunabhängigen Einsatz in den klassischen B2C- bzw. G2C-Segmenten konzipiert. Infos kostenfrei downloaden unter www.ititpro.com oder anfordern unter: **► Kzf. 04:**

DER PRAXIS-TIPP

Gesprächsführung

Häufig wird Verkäufern empfohlen, z.B. nach der Abschlußfrage, zu schweigen, Was aber, wenn der Kunde ebenfalls „die Klappe“ hält?

Hier zwei Möglichkeiten: Entweder Sie sitzen das Schweigen des Kunden aus (eine nervenaufreibende Methode) oder Sie brechen das Schweigen gelassen: „Woran denken Sie gerade?“ Jetzt ist der Kunde gefordert und Sie behalten die Gesprächs-Führung.

Einzigtages interaktives Analyse-System!

Analytisches Adressmarketing und assoziative Marketing Response Analysen

Manager oder Analysten visualisieren und gewinnen schnell und interaktiv alle entscheidungsrelevanten Informationen. Umfassende Analysen in Minuten statt bisher in Stunden oder Tagen bei mehr Aussagekraft und präziserer Information. Alle Kennzahlen und qualifizierte Landkarten zur Abfrage in einem Werkzeug ermöglichen durch Kombination von OLAP, Data-Mining und Georecherche intelligente Prognosen und das zielgenaue Controlling in Vertrieb und Marketing. Einzigartig bei Datenanalysen im Database-Marketing oder zur Optimierung von Marketing-Kampagnen. Bestens geeignet zur Erstellung von Kunden-, Kündigerprofilen u. Scoring-Modellen. Ein ausführliches Datenblatt direkt downloaden unter www.ititpro.com oder anfordern unter: **► Kzf. 05:**

Nachwuchs-Führungskraft:

Fit für den Start als Führungskraft

„Friß oder stirb“. Nach dieser Devise übertragen manche Unternehmen ihrem Nachwuchs Führungsverantwortung. Die Konsequenz: Dem „High Potential“ steht schon nach wenigen Wochen das Wasser bis zum Hals. Lernen Sie in diesem Training die wichtigsten Führungsinstrumente kennen und anwenden. So stellen Sie Ihre Führungsarbeit von Beginn an auf eine professionelle Basis und vermeiden Führungsfallen konsequenter. Termin: 05. - 08.05.2003. Infos und weitere Termine unter: **► Kzf. 06:**

Das Erfolgs-Training:

Überzeugend vor Kunden präsentieren

„Am besten, ich stelle Ihnen erst einmal unsere Firma vor. Im Jahre 1865...“ Häufig genug werden Kunden bei Präsentationen nicht begeistert, sondern zu Tode gelangweilt. Wie Sie sich und Ihre Leistungen überzeugender präsentieren, das lernen Sie in diesem Training. Konkrete Vorteile:

- Maximale Übungsintensität (8 Präsentationen in 3 Tagen)
- Training ausschließlich an Ihren Präsentationsbeispielen
- Einsatz aller Medien (inkl. Beamer & Notebook)

Firmenintern für Gruppen und firmenoffen für Einzelpersonen buchbar. Nächster offener Termin: 12. - 14.05.03. Infos und weitere Termine unter: **► Kzf. 07:**

eBusiness im Mittelstand

Erfolgreiche Projekte realisieren

Herausforderung des 21. Jahrhunderts. Umfangreiche Internet- und Intranet-Projekte wurden bereits von Software-Spezialisten für zahlreiche Mittelstandsunternehmen realisiert. Hierbei steht die Beratung des Kunden und die komplette Projektumsetzung im Vordergrund. Es geht dabei sowohl um die Anbindung und Anpassung vorhandener Systeme und Datenbanken als auch um die personalisierte Darstellung von Inhalten und die Einführung von Content Management Systemen. Weitere Infos unter www.ititpro.com oder kostenlos anfordern unter: **► Kzf. 08:**

Antwort-Fax: (0 72 22) 77 40

Lesernummer:

Von:

Name: _____

Funktion: _____

Telefon: _____

Fax: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:

01 02 03 04 05 06 07 08