

Hocheffiziente Kundenakquise

Mund-zu-Mund Empfehlung Ihrer Produkte

Zunehmender Wettbewerb und die wirtschaftliche Situation verlangen neue, effiziente Methoden der Kundengewinnung. Weiterempfehlung ist die effizienteste Methode der Kundengewinnung. Eine geniale Lösung sind Videomails, die auf Ihrer Website platziert oder zielgruppenspezifisch versendet über Weiterleitung von Nutzer zu Nutzer hohe Reichweiten erzielen. Die Vorteile: keine Streuverluste, Sympathie- und Vertrauenstransfer, niedrige Kosten im Vergleich zu herkömmlicher Werbung. Die Erfolgsstory von bspw. Palm und Linux basiert auf Empfehlungsmarketing. **Ausführliche Infos direkt kostenfrei downloaden unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** **Kzf. 01:**

Zulieferindustrie aufgepasst !

SAP Prüfmittelverwaltung

Oftmals ist der Einsatz von SAP R/3 beschränkt auf die klassischen Module wie PP, MM, SD, FI und CO. Gerade bei sehr rasch eingeführten Systemen wurden integrierte Geschäftsprozesse vernachlässigt und stattdessen einfache Schnittstellen zu Drittsystemen entwickelt. Der Prozess Prüfmittelverwaltung ist dafür ein treffendes Beispiel. Doch leider wird genau an dieser Stelle Integrations- und Kostenpotenzial vernachlässigt. Ob die Prüfung durch Fremdfirmen automatisch angestoßen wird oder alle relevanten Daten transparent in der Kostenrechnung nachvollziehbar sind, die Vorteile der Integration innerhalb von SAP sind eindeutig. **Lassen Sie sich in einer kostenlosen Demo von den vielseitigen Vorteilen dieser Lösung überzeugen unter:** **Kzf. 02:**

Kostenvorteile realisieren

SAP R/3 Hosting für den Mittelstand

Bei den Grossen der Branche nicht ernst genommen und bei den Kleinen keine Kostenvorteile realisiert? Ein Dilemma, das zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen schmerzhaft zur Kenntnis nehmen mussten. Trotzdem besteht weiterhin die Notwendigkeit, die Unternehmensressourcen für die Kernkompetenzen zu nutzen. Notwendige Randthemen lenken da nur ab. Auf die überzeugende Funktionalität von SAP R/3 wollen Sie aber auch nicht verzichten. Nutzen Sie das langjährige Know-how der Experten anstatt dieses selber mühsam und kostenintensiv aufzubauen. Lassen Sie sich unverbindlich und kostenlos beraten, welches Kostenpotenzial bei Ihnen realisierbar ist. **Ob Fullservice oder Housing, das Angebot wird Sie überzeugen. Kostenfrei anfordern unter:** **Kzf. 03:**

Ist der Mittelstand Ihre Zielgruppe?

www.imittelstand.com

Sales & Marketing ist eine Sonderausgabe der it-ZEITUNG

DER PRAXIS-TIPP

Pressearbeit – Was bringt's ?!

Eine Studie von Forrester Research hat ergeben, dass Pressearbeit um ca. 21% effektiver als Printwerbung und um ca. 46% effektiver als der Einsatz von Werbebannern ist. Der reelle Effizienzgewinn von Pressearbeit gegenüber Printwerbung liegt laut Statistik sogar über 1100%. Selbst wenn nur ein paar Zeitungen und Magazine darüber berichten, erreichen Sie damit hunderttausende von Lesern. Starten Sie einen Versuch direkt unter: www.pressebox.de

Steigerungspotenzial für den Vertrieb

Workshop: „Verkaufsprozess Potenzial-Analyse“

Wie schaffen Sie Ihren ROI in der CRM Umsetzung? Durch die Ermittlung der möglichen Steigerungspotenziale in Ihren Verkaufsprozessen (Effektivität und Effizienz). In einem Workshop wird Ihr unternehmensindividuelles Steigerungspotenzial für Ihren Vertrieb herausgearbeitet. Nutzen für das Unternehmen: Sofort mögliche umsetzbare Verbesserungspotenziale, Möglichkeiten ihren Vertrieb so auszurichten, dass die anstehenden wichtigsten Projekte bestmöglich bearbeitet werden können und die Chancen des Gewinns größer werden, Best Practice Erfahrungen aus anderen Unternehmen als Benchmark. **Ausführliche Infos direkt kostenfrei downloaden unter www.ititpro.com oder anfordern:** **Kzf. 04:**

Neue Sichtweisen, innovative Wege

Fachtagung: „Motivation und Mitarbeiterführung im Verkauf“

Die herkömmlichen Führungsmodelle und Motivationsmethoden stoßen heute bei der Führung von Verkaufsmitarbeitern immer deutlicher an ihre Grenzen. Neue Sichtweisen und innovative Wege für die zukunftsorientierte Führung und Motivation von Verkäufern vermittelt der bekannte Führungspsychologe und Bestsellerautor, Dr. Reinhard K. Sprenger, auf der Fachtagung am 19. Mai 2003. Die Tagung ist ein Muss für alle Geschäftsführer und Vertriebsführungskräfte, die neue unverbrauchte Wege der Verkäuferführung jenseits herkömmlicher Führungsmethoden kennen lernen wollen. **Ein kostenfreies Tagungsprogramm direkt downloaden unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter:** **Kzf. 05:**

Sinus-Milieus

Marktforschung im operativen Einsatz !

Erschließen Sie neue Wege zur Analyse und Ansprache Ihrer Kunden. Mit den MOSAIC Milieus – der exklusiven Adaption der Sinus Milieus auf nahezu alle Haushalte Deutschlands – sind Sie näher denn je an Ihren potenziellen Neukunden. Egal ob Sie sich mit Ihrem Angebot an die junge und unkonventionelle Leistungselite wenden oder eher an die Sicherheit und Ordnung liebende Nachkriegsgeneration. Ihre Zielgruppe wird aus über 55 Mio. Konsumentenadressen branchen- und produktabhängig herausgefiltert. Mindestabnahme 10.000 Adressen, 160€/Tsd.. **Ausführliche Infos kostenfrei unter:** **Kzf. 06:**

SAP R/3

Modifikationsfrei optimieren

Klagen Ihre Anwender oft über unübersichtliche Bildschirmmasken ? Sind irrelevante Felder bei der Stammdatenpflege Ihnen ein Dorn im Auge ? Hätten Sie es vielleicht schon längst geändert, wenn es denn ohne Modifikation gehen würde ? Die Antwort darauf lautet GuiXT. Dieses Tool, übrigens kostenloser Bestandteil Ihrer SAP Lizenz seit Release 3.1, bietet Ihnen die modifikationsfreie Anpassung der SAP Oberfläche (Masken, Menus). **Lassen Sie sich die Möglichkeiten kostenfrei u. unverbindlich demonstrieren. Infos unter:** **Kzf. 07:**

Antwort-Fax: (072 22) 77 40

Lesernummer:

Von:

Name: _____

Funktion: _____

Telefon: _____

Fax: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:

01 02 03 04 05 06 07