

SIE KENNEN

MICH NICHT!

SIE HABEN

ETWAS DAS MICH

INTERESSIERT

ANGEBOTE

AKTIONEN &

Mehr



## **SIND DIE MEISTEN IHRER KUNDEN FÜR SIE NOCH UNBEKANNTE? DAS SOLLTEN SIE ÄNDERN**

Im digitalen Zeitalter erwarten Menschen, persönlich angesprochen und regelmäßig mit Neuigkeiten und Angeboten versorgt zu werden. Die direkte Kommunikation und der Aufbau einer Beziehung mit Ihren Kundinnen und Kunden nennt sich CRM - Customer Relationship Management. Ein umfassendes Thema, in das man viel Zeit und Know-how investieren kann.

Doch keine Sorge.

Der Einstieg und die ersten Schritte sind denkbar einfach. Denn dazu brauchen Sie weder Systeme noch Tools, und zu Beginn auch kein Warenwirtschaftssystem. Umso wichtiger ist es, jetzt damit zu starten. Denn:

**EINE GUTE, ZIELGERICHTETE KUNDENANSPRACHE IST DER  
SCHLÜSSEL ZU EINER ERFOLGREICHEN ZUKUNFT IM FACHHANDEL**

## DATEN SIND DAS NEUE GOLD

Die Grundlage jedes Kundenmanagements sind Daten. Fangen Sie am besten gleich an, Ihre Kundendaten zu sammeln. Zum Glück ist es mit rechtskonformen Vorlagen von SABU einfacher, als man denkt.

## BESTANDSKUNDEN AKTIVIEREN IST LEICHTER ALS NEUKUNDEN GEWINNEN

Bestehende Kunden zu aktivieren ist drei- bis fünfmal günstiger, als Neukunden zu gewinnen. Die größten Umsatzbringer waren alle schon einmal in Ihrem Geschäft!

## KUNDENBEZIEHUNGEN SIND TREIBSTOFF FÜRS GESCHÄFT

Lernen Sie Ihre Kundinnen und Kunden kennen. Bauen Sie langfristig und nachhaltig Beziehungen auf. Halten Sie Kontakt zu Ihrer Zielgruppe und erhöhen Sie die Bindung an Ihr Geschäft. So steigen Kundenzufriedenheit und Verkaufszahlen. Erwiesenermaßen.

## ERFOLG IST EINE FRAGE DER STRATEGIE

Gut, wenn Sie sich für den Einstieg ins CRM entscheiden. Noch besser, wenn Sie über ein Warenwirtschaftssystem verfügen. Denn damit haben Sie auch schon fast alles, was Sie langfristig für anspruchsvolles CRM brauchen. Wo Sie auch stehen: Es gibt für jeden Entwicklungsstand die richtige Strategie, Ihre Kundenbeziehungen auszubauen und zu vertiefen.

## NICHTS TUN IST KEINE OPTION

Am CRM führt kein Weg vorbei. Die Möglichkeiten sind vielfältig: Stellen Sie sich vor, Sie könnten Vorlieben und Kaufgewohnheiten Ihrer Kundschaft gezielt erfassen. Individuelle Informationen und Angebote bereitstellen. Bonuspunkte verwalten, Newsletter und Geburtstagsgrüße versenden und vieles mehr. Und das alles vernetzt mit Ihrer Kasse.

Ein maßgeschneidertes CRM-Konzept bringt Ihnen zählbaren Erfolg.

**Wie auch immer Ihr Entwicklungsstand ist - es gibt an jedem Punkt Ansätze zu starten oder Bestehendes weiterzuentwickeln. Wir beraten Sie gern persönlich, finden Ihren individuellen Weg und begleiten Sie Schritt für Schritt.**

**Starten wir gemeinsam durch!**

## TREFFPUNKT 31. MAI 2022, 18.30 UHR BIS 19.30 UHR

Besuchen Sie unser Live-Webinar zum Thema CRM. Erleben Sie die Vorteile anschaulich anhand von Praxisbeispielen. Und erfahren Sie, wie Sie ganz einfach starten können – das geht sogar oft mit vorhandenen Mitteln, ohne Anschaffung eines neuen Systems.

Live-Webinar „CRM“. Am 31. Mai 2022 um 18.30 Uhr bis 19.30 Uhr. Jetzt buchen!

Sie haben noch Fragen? Sie möchten das Thema direkt vor Ort in Ihrem Geschäft besprechen? Nehmen Sie einfach Kontakt mit Ihrem Serviceberater auf.

Ingo Marx, Tel. 0170-3123331, E-Mail: [i.marx@sabu.de](mailto:i.marx@sabu.de)

Thomas Sans, Tel. 0172-6330056, E-Mail: [t.sans@sabu.de](mailto:t.sans@sabu.de)

Heike Wessel, Tel. 0170-5434303, E-Mail: [h.wessel@sabu.de](mailto:h.wessel@sabu.de)

Hier direkt zum Webinar anmelden!



WANNENÄCKERSTRASSE 34

74078 HEILBRONN

TEL 07131 . 9737 0

[WWW.SABU-VERBUNDGRUPPE.DE](http://WWW.SABU-VERBUNDGRUPPE.DE)

[WWW.SABU.DE](http://WWW.SABU.DE) – DIE REGIONALE  
SUCHPLATTFORM FÜR SCHUHE