

IN KONTAKT BLEIBEN: MIT DER EVEX KUNDENBINDUNG – PRINT UND DIGITAL

Kontinuierliche Impulse stärken die Bindung der Kunden zu Ihrem Geschäft und schaffen verlässliche Umsätze.



IN KONTAKT BLEIBEN: MIT DER EVEX KUNDENBINDUNG – PRINT UND DIGITAL

Regelmäßige Nachfassaktionen fördern die Kundenbindung, besonders in der Augenoptik und Hörakustik.

Unser einzigartiges System unterstützt Sie dabei.

Abhängig vom Kaufdatum erhalten die Kunden in individuellen Intervallen hochwertige, responsestarke Mailings – und das völlig automatisiert.

Attraktive Angebote und gelegentliche Gutscheine schaffen Kaufanreize mit Rücklaufquoten von über 5 %.

Die Ansprache der Kunden kann entweder **digital oder klassisch per Post** erfolgen – gezielt pro Aktion oder individuell. So bleibt die Präsenz bei der Zielgruppe erhalten und die Kundenbindung wird nachhaltig gestärkt.



Das könnte der Werbezyklus beinhalten

Die Versandzeitpunkte und der Umfang des Kundenbindungssystems können individuell festgelegt werden. Die Inhalte und das Design der Druckstücke werden passend zum Geschäft gestaltet. Bei Bedarf werden auch Fotos von Ihren Räumlichkeiten und Team sowie von Serviceangeboten erstellt und in den Kundenbindungszyklus integriert.



„In den letzten Jahren haben wir daran gearbeitet, unsere Werbung zu verbessern. Unsere Umsätze gingen auf und ab. Ich wollte aber einen stetig anwachsenden Umsatz. Mit der EVEX Kundenbindung konnten wir unsere Umsätze konstant steigern.“

–
Michael Bruchhaus, Optik Bruchhaus/Köln, freut sich über stetig wachsende Umsätze mit der Kundenbindung.

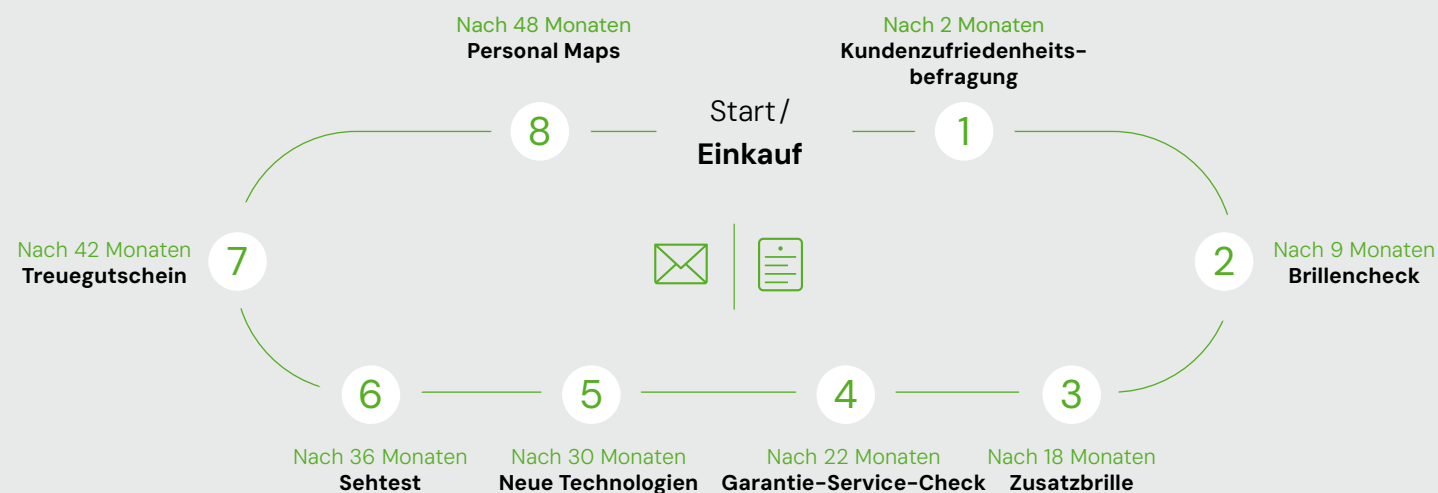


DAS KANN IHRE KUNDEN- BINDUNG FÜR DIE AUGENOPTIK BEINHALTEN

Mit unseren maßgeschneiderten Mailings begleiten Sie Ihre Kunden gezielt nach dem Kauf ihrer Brille.

Einladungen zum Brillencheck erinnern rechtzeitig daran, den Sitz und Zustand der Brille überprüfen zu lassen, während exklusive Angebote für eine kostengünstige Zweitbrille zusätzlichen Mehrwert schaffen. Regelmäßige Erinnerungen an den Garantie-Check vermitteln Serviceorientierung und zeigen, dass Sie Ihre Kunden auch nach dem Kauf nicht aus den Augen verlieren.

Die Vorstellung neuer Technologien und personalisierte Einladungen zu Sehtests sorgen für Aktualität und Professionalität. Treuegutscheine setzen ein Zeichen der Wertschätzung. Ob digital oder per Post – so fördern Sie eine langfristige Kundenbindung und bleiben stets präsent.

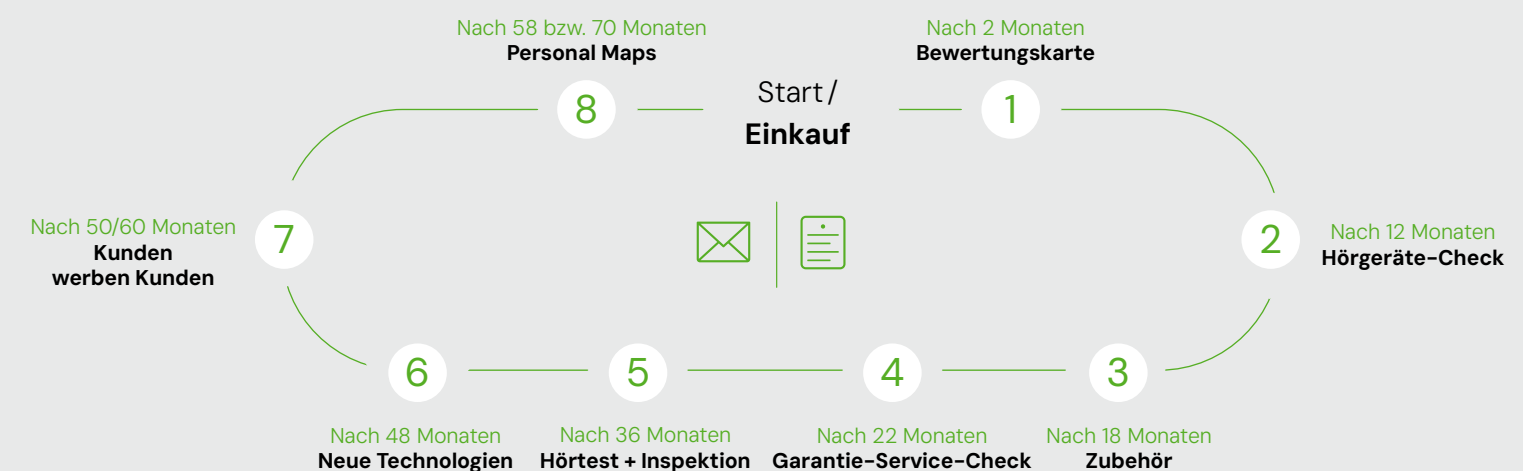


DAS KANN IHRE KUNDEN- BINDUNG FÜR DIE HÖRAKUSTIK BEINHALTEN

Mit gezielten Mailings bleiben Sie auch nach dem Hörgerätekauf in Kontakt.

Eine Zufriedenheitsabfrage zeigt Ihre Wertschätzung, während Einladungen zum Hörgeräte-Check und Garantie-Service Vertrauen schaffen. Zubehör-Angebote und Einladungen zu Hörtests inkl. Inspektion fördern den langfristigen Nutzen und die Gesundheit.

Die Vorstellung neuer Technologien hält Ihre Kunden auf dem neuesten Stand und Aktionen wie Kunden-werben-Kunden erweitern Ihr Netzwerk. Mit gezielten Käuferinnerungen bleiben Sie präsent und sichern sich eine nachhaltige Kundenbindung – digital oder per Post, ganz nach Kundenwunsch.





EVEX | Marketing

+49 2234 40000
marketing@evex-group.com
evex-marketing.de



amparex.com



euronet-ag.de



ipro.de