

E-Mail-Marketing

Kunden preiswert überzeugen



Direkte Kundenansprache durch E-Mail-Marketing

- **Überblick** - Warum E-Mail-Marketing und Ihr Nutzen
- **Einsatzgebiete** - E-Mail-Marketing für Ihre Anforderungen
- **Kostenvergleich** - Was ist Ihnen Ihr Kunde wert?
- **Unser Angebot** - Schnell, preiswert und messbar
- **Die Umsetzung** - Erfahrungsbericht eines Anwenders

■ Warum E-Mail-Marketing?

- Ein begeisterter Kunde erzählt sein Erlebnis 5x weiter, ein enttäuschter 15x.
- 68% aller Kunden gehen verloren, weil sie sich missachtet fühlen – nur 9% kaufen

■ Ihr Nutzen

- Mit E-Mail-Marketing sieht Ihr Kunde Ihre Nachricht auf seinem Bildschirm.
- Er kann direkt reagieren und mit Ihnen aktiv kommunizieren.
- Keine Druckkosten, keine Portokosten, keine Zeitverzögerung.
- Hohe Flexibilität

■ E-Mail-Marketing für Ihre Anforderungen

- Einführung neuer Produkte
- Vorbereitende Vertriebsunterstützung
- Schaffung von direkten Kaufanreizen Beispiel: Sonderangebote, Auslaufartikel
- Interaktive Schulungsprogramme
- Marktforschung

■ Was ist Ihnen Ihr Kunde wert

... und wie hoch ist Ihr Budget?

Elektronisches Direkt-Marketing	0,19 €
Klassisches Direkt-Marketing	2,50 €
Telefon-Marketing	10 - 70,00 €
Außendienstbesuch	75 - 150,00 €
Anzeige in Fachzeitschrift	> 1.000,00 €

■ Unser Angebot

Schnell, preiswert und messbar

Monatlich erscheinender Newsletter von Solution Research

Ihr Vorteil:

Veröffentlichen Sie aktuellste Informationen und Angebote Ihres Unternehmens

Sie erreichen:

Mehr als 2.800 Entscheider aus dem deutschen Gesundheitswesen und mehr als 3.500 Entscheider aus Industrie- und Dienstleistungsbetrieben.

Unsere Leistung:

- Aufbereitung des Contents
- Erstellung Layout
- Versand des Newsletters
- Weiterleitung von Kundenanfragen

289,00 €
pro Newsletter

■ Erfahrungsbericht eines Anwenders

Ausgangslage

Ein holländischer Medikalhersteller möchte ein spezielles Produkt im Bereich Inkontinenz promoten. Hierbei soll dem Adressaten die Möglichkeit gegeben werden, sich über das Produkt zu informieren und bei Interesse ein kostenloses Muster zu bestellen.

Versand

Zielgerichtet in entsprechender Aufmachung wird die Herstellerinformation im Rahmen des monatlich erscheinenden Newsletters an mehr als 6.300 Entscheider in Krankenhäuser, Kliniken, Reha- und Pflegeeinrichtungen sowie an Industrie- und Dienstleistungsbetriebe versendet.

Ergebnis

- 17 Muster werden von Interessenten bestellt und ausgeliefert.
- 1 Berater nimmt das Produkt in seinen Berateransatz zur Kostensenkung mit auf.
- 6 Einrichtungen entscheiden nach Bemusterung und Testphase der Anwender die Umstellung auf das neue Produkt in ihrer Einrichtung.

➤ Neu generiertes Umsatzvolumen für den Hersteller ca. **10.000,00 €**

Auswahl an Referenzen

Dienstleister



Industrie



Gesundheits-
wesen



Gesundheits-
wesen



Sie haben Fragen oder möchten einen Termin vereinbaren?

Solution Research GmbH
Pelkovenstraße 81 B
80992 München

Tel.: +49 (0) 89 890 670 40
Fax: +49 (0) 89 890 670 49

E-Mail: info@solution-research.com

www.solution-research.com