



Die WORKANIZER - Werbung

Die **WORKANIZER** – Werbung beinhaltet alle Hilfsmittel zur Vorbereitung, Vorkalkulation, Durchführung und Erfolgskontrolle von Werbemaßnahmen.

In der **WORKANIZER** – Werbung haben Sie Zugriff auf die Kundenadressen aus Bestellbuch, Rechnungsschreibung und Abonnement-Verwaltung. Zusätzlich können Sie Kunden für die Werbung einrichten und verknüpfen.

Mit Werbeschlüsseln und Selektionskategorien bietet der **WORKANIZER** zwei Möglichkeiten der Verknüpfung an. Beide sind frei nach Ihren Wünschen und Belangen definierbar.

Die *Werbeschlüssel* bieten einzelne Verknüpfungen, z.B. Interessen oder Hobbys, wie Jagd, Segeln, Kinderbücher.

Die *Selektionskategorien* werden in Merkmalen und Kategorien definiert. Sie können hier Berufsgruppen, aber auch Institutionen in Ihrer Beziehung verknüpfen.

Z.B.: **Kategorie:** Ärzte → **Merkmal:** Internist/Chirurg oder **Kategorie:** Schulen → **Merkmal:** Grundschule/Hauptschule.

Die Verknüpfung von Kunden geschieht nicht nur in der Kundenpflege, sie lässt sich auch in den Merkmalen, den Werbeschlüsseln und dem Pflegebildschirm durchführen. Eine Übersicht der Werbeschlüssel und Kategorien kann dabei wahlweise numerisch oder alphabetisch auf den Bildschirm gerufen werden.

Bei der Einbindung der **WORKANIZER** – Warenverkaufsstatistik können statistische Auswertungen, wie z.B. Umsatzhöhe je Kunde und Warengruppe, in Werbeschlüssel umgewandelt werden. So schlägt sich das Kaufverhalten der Kunden in Ihrer Werbung nieder.

Zur Auswahl der Kundenadressen für Werbeaktionen können alle Merkmale kombiniert werden: Werbeschlüssel, Selektionskategorie und Postleitzahl.

Dies geschieht wahlweise als Schnittmenge (Kunde erfüllt *alle* Bedingungen, logisches UND) oder Vereinigungsmenge (Kunde erfüllt *mindestens eine* Bedingung, logisches ODER). Zusätzlich können Sie Merkmale von der Auswahl ausschließen (logisches NICHT). Die Auswahl bleibt im System erhalten, so dass sie jederzeit überprüft und/oder nochmals benutzt werden kann.

Während der Auswahl wird die Gesamtzahl der ausgewählten Kundenadressen angezeigt. Der Bedarf an Prospekt- und Versandmaterial kann so einfach ermittelt werden. Außerdem besteht die Möglichkeit der Vorkalkulation.

Die ausgewählten Kundenadressen können für Serienbriefe, Etiketten und Briefumschläge benutzt werden.

Eine Textverarbeitung zum Erstellen von Serienbriefen ist integriert. Sie bietet die Einbindung von Tabellen und Graphiken und nutzt alle Windows-Schriftarten in wählbaren Schriftgrößen. Somit haben Sie das Handwerkszeug zum Erstellen personenbezogener Mailing - Aktionen.

Der Ausdruck der Briefe und/oder Etiketten kann über Nadel-, Laser- oder Tintenstrahldrucker in jedem Papierformat erfolgen.

Ein Kalkulationsblatt liefert die Erfolgskontrolle. Hier werden alle Kosten der Werbeaktion den Rückmeldungen und Bestellungen gegenübergestellt und ein Ergebnis errechnet.

Die WORKANIZER – Werbung

Sie können Ihre Kunden mit beliebig vielen Werbeschlüsseln und Selektionsmerkmalen verknüpfen

Bei der Auswahl der Adressen für Werbeaktionen können Sie Werbeschlüssel und Kategorien mit Postleitzahlen beliebig kombinieren.

Pos.	Beschreibung	Gesamt	je Bestellung
1.	Zahl der ausgelieferten Sendungen	76	
2.	abzgl. Retouren	2	
3.	tatsächlich verbreitete Sendungen	74	6,17
4.	eingegangene Bestellungen	12	
5.	eingegangene übrige Antworten	0	
6.	eingegangene Bestellungen und Antworten	12	
7.	% der eingegangenen Bestellungen (3. = 100%)	16,22%	
8.	% der eingegangenen Antworten (3. = 100%)	0,00%	
9.	Kosten der Herstellung und Versandvorbereitung	120,00	10,00
10.	Adressierungskosten	20,00	1,67
11.	Portokosten	240,00	20,00
12.	Sonstige Kosten der Versand-Werbung	10,00	0,83
13.	Werbekosten insgesamt	390,00	32,50
14.	Umsatz aus den Bestellungen	0,00	0,00
15.	abzüglich Mwst.	7,00%	0,00
16.	Umsatz ohne Mwst.	0,00	0,00
17.	durchschnittl. Spanne (Rohertrag geschätzt)	25,00%	0,00
18.	abzügl. Werbekosten insgesamt (13.)=Rohertrag	-390,00	-32,50

Mit der Erfolgskontrolle kalkulieren Sie die Kosten und den Umsatz aus Ihren Werbeaktionen.