Die Druckerei
Schimansky & Weinbeck

CRM-POTENZIAL-CHECK

Ist Ihr Kundenbestand bereit für eine erfolgreiche Rückgewinnungskampagne?

Beantworten Sie die folgenden Fragen mit Ja oder Nein.

□ 1. Kennen Sie Ihre inaktiven Kunden?
Können Sie innerhalb weniger Minuten ehemalige Kunden oder lange inaktive Kontakte aus Ihrem CRM filtern?

□ 2. Gibt es offene Angebote ohne Nachfassen?
Liegen Angebote oder Interessenten in Ihrer Datenbank, die nie wieder kontaktiert wurden?

□ 3. Sind Ihre Kundendaten aktuell?
Sind Ansprechpartner, Adressen und Kontaktdaten vollständig und gepflegt?

□ 4. Haben Sie einen konkreten Anlass zur Kontaktaufnahme?
Bieten Sie Ihren ehemaligen Kunden einen echten Mehrwert statt reiner Werbung?

□ 5. Nutzen Sie Print als Ergänzung zu E-Mail und Telefon?
Erreichen Sie Ihre Zielgruppe auch außerhalb des überfüllten Posteingangs?

□ 6. Ist Ihr Vertrieb auf Rückmeldungen vorbereitet?
Gibt es einen klaren Ablauf, wenn ein ehemaliger Kunde reagiert?

□ 7. Messen Sie den Erfolg Ihrer Kampagnen?
Können Sie nachvollziehen, welche Aktionen zu Anfragen, Gesprächen oder Aufträgen geführt haben?

Die Druckerei
Schimansky & Weinbeck

CRM-POTENZIAL-CHECK

Ihre Auswertung

6–7 × JA
Ihr Kundenbestand bietet sehr gute Voraussetzungen für eine erfolgreiche Rückgewinnung.

4–5 × JA
Gute Basis – mit wenigen Optimierungen lässt sich das Potenzial deutlich steigern.

0–3 × JA
Wahrscheinlich bleiben derzeit wertvolle Umsatzchancen ungenutzt.

Nächster Schritt

Lassen Sie uns gemeinsam prüfen, welches Potenzial in Ihrem Kundenbestand steckt.
In einem unverbindlichen Gespräch zeigen wir Ihnen:

- welche Kunden sich für eine Rückgewinnung eignen
- welche Art von Printmailing zu Ihrer Zielgruppe passt
- wie Gestaltung, Produktion und Versand komplett übernommen werden können
- wie sich der Erfolg Ihrer Kampagne messbar machen lässt

Kampagnen-Check

diedruckerei.net