

PowerNews

Das Kunden- und Infomagazin der Artwin AG

Die Artwin-PowerNews

Zurück zum Alten, voran ins Neue

Editorial:

Wir sind uns sicher, für viele ist es eine Freude, was Sie jetzt in Ihren Händen halten: eine gedruckte Ausgabe der PowerNews. Oder ist es für Sie eine Überraschung, weil Sie sich über unseren E-Mail-Newsletter ausreichend informiert fühlen? In der Tat haben wir auf unsere PowerNews light eine gute Akzeptanz und viel positive Resonanz erzielt. Dennoch möchten wir Ihnen in Zukunft beides anbieten – und das aus zwei guten Gründen. Zum einen wollen wir damit deutlich machen: Das gedruckte Wort ist auch in einer digitalen Welt mit iPhones, iPads, Twitter & Co. nicht tot. Alles andere als das. Für viele besteht geradezu der Wunsch, auch mal wieder «offline» lesen zu können. Auf Papier gedruckt erhält man keine «Infos», sondern im wahrsten Sinne des Wortes: «handfeste» Informationen. Dies und zum anderen die Tatsache, dass wir auf diesem Wege auch wirklich alle erreichen können, haben uns dazu bewogen, die PowerNews auch wieder in gedruckter Form zu publizieren.

Aber das ist nicht die einzige Veränderung bei uns in Sachen Kommunikation. Seit September 2010 haben wir unsere neuen, deutlich grösseren Büroräume in Lenzburg bezogen (alle Details dazu auf Seite 2).

Wo wir gerade bei Kommunikation sind: Das ist wohl das Marketingthe-

ma Nr. 1. Wer es beherrscht, hat die besten Karten im Kampf um den Kunden, ihn zu finden und ihn zu binden. Deshalb starten wir in dieser Ausgabe eine kleine Serie zum Thema CRM. In Teil 1 klären wir erst einmal, was das überhaupt ist und wozu man es braucht, jenes CRM, was weit mehr ist als Software.

Apropos «weit mehr als Software»: Endlich haben wir eine Shoplösung in Kombination mit der Warenwirtschaftslösung SelectLine gefunden, die uns völlig überzeugt: SyShop. Zusammen mit SelectLine stellt sie ein echtes Highlight dar. Ab Seite 4 stellen wir Ihnen unsere Lösung für mehr Umsatz ohne Mehraufwand vor.

Last but not least präsentieren wir Ihnen noch eine geniale online Backuplösung sowie Neuigkeiten aus dem Hause CAS Software und wie immer zahlreiche Tipps & Tricks.

Wir wünschen informative Unterhaltung beim Lesen der PowerNews – wieder voll mit interessanten Neuigkeiten nicht nur zum Stauen, sondern auch wieder zum Blättern.

Viel Vergnügen



Ihr Werner Kälin



**ARTWIN
UMZUG**
Alle neue
Informationen
auf einen Blick
Mehr auf Seite 2




CRM-WISSEN
Was versteht man
eigentlich genau
unter CRM?
Mehr auf Seite 3



SY.LINX
Die perfekte
Shoplösung
an SelectLine
Mehr ab Seite 4



ONLINE BACKUP
Und die damit
verbundenen
Vorteile
Mehr auf Seite 6



CHECKLISTEN
Mit System
zum Erfolg –
clevere Ideen
für Checklisten
Mehr auf Seite 8

Neuer Mitarbeiter	3
CRM-Start Web Award	5
Zusatzmodul CAS Survey	7
Newsletter Tipps & Tricks	8

Artwin Umzug

Bleiben wir in Kontakt – alle Artwin-Infos auf einen Blick

Kein Mensch und schon gar kein Unternehmen zieht gerne um. Es sei denn, es gibt einen guten Grund – und den hatten wir: Erfolg. Wir brauchten unbedingt wesentlich grössere Räume, und endlich haben wir sie gefunden. Hier alle aktuellen Daten rund um die Artwin:

Ab sofort finden Sie uns in unseren neuen Büroräumlichkeiten:



NEU! Die Artwin-Hauptadresse

Artwin AG
Sägestrasse 50
CH-5600 Lenzburg

Für Postsendungen:

Postfach 123
CH-5600 Lenzburg

Die Telefon-/Fax-Nummer wie gehabt

Fon +41 (0)62 885 80 00
Fax +41 (0)62 885 80 01

Die Artwin-Arbeitszeiten

Sie erreichen uns von Montag bis Freitag, 8:00 – 12:00 Uhr und 13:30 – 17:00 Uhr. Ausserhalb dieser Zeiten stehen wir Ihnen selbstverständlich via Fax oder E-Mail zur Verfügung.

Der Artwin-Internet-Kontakt

E-Mail: info@artwin.ch
Web: www.artwin.ch

NEU! Der Artwin-Schulungsraum

Wir freuen uns, Ihnen in Zukunft vermehrt Schulungen und Produkt-Demonstrationen in den eigenen Räumen anbieten zu können. Unsere neuen Büroräumlichkeiten machen es möglich. Weitere Angebote zu diesem Thema folgen in Kürze.

Feng Shui – erst haben wir gelacht, dann gedacht, dann gemacht.

Wenn man umzieht, ist es ja nicht nur der Umzug selbst, der einen beschäftigt. Neben Kosten, Logistik und Zeit ist es natürlich auch wichtig, dass man sich bei seiner Arbeit wohl fühlt. Deshalb wollten wir Räumlichkeiten der Motivation schaffen, die die Kreativität und damit auch die Effizienz steigern. Und wir haben es geschafft: Unser neues Domizil ist nach den Prinzipien des Feng Shui eingerichtet. Jetzt unterstützen uns grosszügige, offene und farblich abgestimmte Räume bei unserer Arbeit und sorgen für eine angenehme Atmosphäre mit Wohlfühlfaktor.

Zweigniederlassung Füllinsdorf

Hier entfallen die direkten Kontaktmöglichkeiten. Zwar bleibt die bisherige Artwin Zweigniederlassung in Füllinsdorf räumlich bestehen, wird aber nicht mehr als eigene Niederlassung angeboten. Alles, was Sie hierzu wissen möchten, erfahren Sie über die Artwin-Zentrale.

Immer up to date bleiben

Möchten Sie immer die neusten Informationen, die aktuellsten Tipps & Tricks und alles Wissenswerte zu Updates rund um die Artwin AG per E-Mail zugestellt bekommen? Dann abonnieren Sie einfach unseren kostenlosen E-Mail-Newsletter «Artwin PowerNews light» unter:

-> www.artwin.ch/newsletter

CRM-Wissen Teil 1

Chaos Richtig Managen – oder: Was bedeutet eigentlich CRM richtig?

Es ist wie so oft: Alle reden darüber, doch nur die wenigsten wissen, worauf es wirklich ankommt. Deshalb haben wir hier mal die wichtigsten Antworten auf die häufigsten Fragen rund um das Customer Relationship Management (kurz CRM) zusammengestellt.

Was versteht man genau unter CRM?

Das Customer Relationship Management bezeichnet die konsequente Ausrichtung einer Unternehmung auf ihre Kunden. Dabei integriert und optimiert eine CRM-Strategie die Prozesse/Abläufe in Richtung Kunde mit dem Ziel der Balance zwischen Kosten- und Kundenorientierung.

Für die Praxis bedeutet CRM konkret:

1.) Alle Abteilungen, die im Unternehmen Kundenkontakt haben, müssen integriert werden. In der Regel sind das Service, Marketing und Vertrieb. Dabei müssen alle Möglichkeiten betrachtet werden, die der Kunde hat, um eine Frage, einen Auftrag oder einen Wunsch an das Unternehmen zu übermitteln.

2.) Sämtliche Kommunikationskanäle zum Kunden müssen zusammengeführt werden – und das sind nicht wenige: Telefon, Fax und E-Mail, SMS, Chat und so weiter.

3.) Kunden und Interessenten können klassifiziert werden und so entsprechend auch mit Angeboten und Zusatzleistungen bedient werden. So erhalten Kunden, die wenig zum Umsatz beitragen und das Potenzial fehlt, Standardservices und Standardangebote, während es für Kunden, mit denen man öfter ins Geschäft kommt, persönliche Zusatzservices gibt.

Warum brauchen Unternehmen CRM?

Neben den bereits erwähnten Gründen der Veränderung im Interaktions- und Kommunikationsverhalten zwischen Kunde und Unternehmen sowie der Möglichkeit der Kunden-

evaluierung, sind auch die immer gleicher werdenden Produkte ein guter Grund für ein CRM.

Ein Beispiel: Wenn ein Anbieter von Anzügen bereits meine modischen Vorlieben, meine Grösse, meine Farbwünsche und auch meine preislichen Vorstellungen kennt, kann er mir passende Angebote machen. Für mich als Kunde ist es sehr bequem, bei diesem Unternehmen einzukaufen, also bleibe ich dort – auch wenn es beim Wettbewerber mal ein günstigeres Angebot gibt.

Welche Rolle spielt die Software?

Ohne Software und Kundendatenbank ist die Umsetzung einer CRM-Strategie schwer. Trotzdem darf man CRM nicht mit Software gleichsetzen. Wer meint, er kann sein bestehendes Problem, beispielsweise die schlechte Kundenbindung, lösen, indem er sich eine CRM-Software kauft, irrt. Es gibt keine Software, die pauschal alle Probleme mit dem Kunden löst. Aber im Rahmen einer CRM-Strategie kann die richtige Software-Lösung helfen, die Optimierungen schneller zu realisieren.

Fortsetzung folgt ...

Erfahren Sie in unserem nächsten Artikel, wie Sie eine CRM-Software unterstützen kann, was CRM für die Organisation bedeutet und wie man CRM richtig einführt.

Interessiert?

Gerne zeigen wir Ihnen die Möglichkeiten und Vorteile von CRM live. Rufen Sie uns einfach an oder schauen Sie mal bei www.crm-start.ch vorbei!

MITARBEITER



Wir freuen uns, Nino Mazet für unser Artwin-Team gewonnen zu haben. Ab sofort unterstützt er unser Backoffice und CRM-Vertriebsteam.

Herzlich willkommen, Nino. Wir freuen uns auf eine angenehme Zusammenarbeit.

Kontaktdaten:

Nino Mazet

Fon direkt: 062 885 80 03
E-Mail: nino.mazet@artwin.ch



Getestet, für besser befunden, genommen: Seit Anfang des Jahres setzen wir TeamViewer als neues Fernwartungstool ein. Damit können wir PC-, Mac- und Linux-Systeme einfach via Fernwartung betreuen. Den Fernwartungsclient gibt's wie immer als Download auf www.artwin.ch

Impressum

Herausgeber: Artwin AG,
Sägestrasse 50, 5600 Lenzburg
Fon 062 885 80 00, Fax 062 885 80 01
info@artwin.ch, www.artwin.ch

Idee & Konzeption: Alexis Kälin

Text: Heiko Walkenhorst

Gestaltung: Artwin AG

Auflage: 1500 Stück

Irrtümer & Preisänderungen vorbehalten.

©Artwin AG, Lenzburg

SyShop und SelectLine

Und es geht doch: Mehr Umsatz ohne Mehrarbeit!

Lange haben wir nach der perfekten Shoplösung für SelectLine gesucht. Nun sind wir fündig geworden. Die SyShop-Lösung lässt keine Wünsche offen und bietet eine der besten Integrationen an SelectLine.



Was ist SyShop?

SyShop ist ein Internet-Shopsystem mit direkter ERP-Anbindung. Datenpflege von relevanten Infos wie Bildern, Produktbeschreibungen oder Preisen gibt es nur an einer Stelle – in Ihrer SelectLine. Überhaupt verfügt es über eine einfache Programmstruktur. Es lässt sich also schnell ohne grossen Schulungs- oder Implementierungsaufwand um- und einsetzen.

SyShop bietet noch mehr Vorteile:

Es erkennt Stammkunden, kennt deren Einkaufs- und Zahlungsbedingungen, Rabattstaffeln und Individualvereinbarungen. Routinevorgänge werden automatisiert und Bearbeitungszeiten extrem reduziert.

Was bringt der Einsatz des SyShops?

Die Eröffnung eines Webshops ermöglicht Ihnen, Bestellvorgänge bestehender Geschäftsbeziehungen übers Internet abzuwickeln und damit Kosten zu reduzieren und/oder mehr

Umsatz zu erzielen – und das 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr.

Alle Argumente sprechen für einen SyShop-Webshop:

- grössere Reichweite
- bessere Erreichbarkeit
- mehr Service für Ihre Kunden
- zusätzlichen Umsatz
- mehr Neukunden
- direkte Anbindung an SelectLine

Sie wollen, und SyShop macht!



Das SyShop-Transferrtool sorgt automatisch für den Abgleich zwischen SelectLine und Ihrem Shop.

SyShop ist sehr variabel einsetzbar.

Das heisst, es lässt sich problemlos Ihren Wünschen anpassen. So eignet sich SyShop beispielsweise ideal

- für Cross-Selling,
- als internes Bestellsystem ohne Preisausweis,
- zur Realisierung von Filial- und Franchise-Lösungen,
- zum Testen von Märkten als Forecast-, Beta- oder Test-Shop,
- für spontane Aktionen, Schluss- oder Saison-Räumungsverkäufe.



Individuelle Layoutmöglichkeiten nach Ihren Wünschen. Beispielshop: www.mynewwatch.de

SyShop und SelectLine

Datenpflege, wie man sie sich schon immer vorgestellt hat ...

SyShop vermeidet das fast Unvermeidliche: Mehrfacherfassungen. Dank des eigens entwickelten Transfertools sind Sie durch die automatische Übergabe der Informationen aus SelectLine in den Shop und umgekehrt ausgeschlossen! Das heisst Ordnung von Anfang an.

Mit SyShop auf dem neuesten Stand

Es gibt eine Änderung bei Ihnen? Kein Problem. SyShop aktualisiert Ihre Daten und Vorgaben, die aktuelle Shopbestellung, den Neukunden, den Aktionspreis mit Zeitvorgabe automatisch.

Alle Vorteile sprechen für SyShop

- Reibungslose Schnittstellen
- Funktionsgarantie von Anfang an
- Manuelles Erfassen von Bestelleingängen entfällt
- Artikelstamm und Verkaufstexte sind identisch, Fehlerquellen werden vermieden
- Lästiges Korrekturlesen und Kontrollieren entfällt
- Warenverfügbarkeit wird automatisch angezeigt

Fazit: Ihr Datenbestand im Shop ist immer up to date – ohne zusätzliche Mehrarbeit!

Extra: Spezifikationen und Features

Was uns völlig überzeugt hat: SyShop bietet mehr. Denn neben allen gewohnten Funktionen und Möglichkeiten eines Internet-Shops hat SyShop noch weitere wahre Highlights im Programm:

- Mit einem SyShop können Sie mehrere Shops mit unterschiedlichen Sortimenten und Layouts unter einer URL betreiben.
- Ein SyShop erlaubt den Einsatz unterschiedlicher Mehrwertsteuersätze und Sprachen.
- Sie können damit Test-, Forecast- und Betashops betreiben.
- Alle layoutspezifischen Daten lassen sich in der Datenbank ablegen.
- Der Shop lässt sich minutenschnell

an individuelle Layoutwünsche anpassen.

- B2B-Funktionalität ist wählbar.
- Zuschläge und Abzüge sind frei definierbar.
- SyShop-Transfer gewährleistet maximale Sicherheit durch den vollautomatisch verschlüsselten Datentransfer zwischen SyShop und SelectLine.

SwissEdition – die Schweizer Version

Die Anwendung erfüllt auch spezielle Schweizer Anforderungen, wie zum Beispiel die Bezahlmöglichkeiten mit WIR.

Wir sind offizieller Schweizer Partner

Wir sind ab sofort offizieller Vertriebspartner der SyShop-Lösungen und vertreiben diese exklusiv in der Schweiz.

Kostenlose Demo/Beratung

Gerne präsentieren wir Ihnen das Produkt live bei uns im Haus. Vereinbaren Sie einfach einen Termin!



Weitere Informationen sowie einen Demoshop finden Sie unter: www.sylinx.ch. Unsere Schweizer Referenzshops sind aktuell in Arbeit und folgen in Kürze.

WEB-AWARD



Unser Webauftritt CRM-Start ist der Beste unter allen CAS Partner-Webseiten! Das war das eindeutige Votum der rund 75 CAS Partner auf dem CAS Partnertag. CRM-Start siegte mit grossem Vorsprung. Nach der Vorstellung der TOP 3-Webseiten entfielen mehr als die Hälfte der Stimmen auf sie. Die Artwin AG freut sich sehr über diese Auszeichnung: Für uns Bestätigung und Ansporn zugleich für alle aktuellen und zukünftigen Projekte.

So sehen Sieger aus:
www.crm-start.ch

CRM PROJEKTE

Auch in den vergangenen Monaten durften wir wieder viele interessante und spannende Projekte umsetzen. Sehen Sie selbst, wer sich für unsere genialen Lösungen entschieden hat.

SWISS TXT

IBG
Engineering

Otto Mathys
BÜROMÖBEL AG

VICI

Online-Datensicherung

Ihre Daten sind Ihr Kapital. Schützen Sie sie auch entsprechend?

Sind Ihre fünf Jahre alten Bänder noch lesbar? Sind Ihre Sicherungsbänder geschützt gegen Brand, Einbruch und so weiter? Wichtige Fragen, die oft ignoriert werden. Dabei ist Datensicherung für Unternehmen heute überlebenswichtig – und einfach zu haben.

Datensicherung ist für Unternehmen ein lästiges Thema. Es kostet Zeit, Geld und hört niemals auf. Aber es geht auch mit weniger Stress und mehr Effizienz – mit uns. Unsere Online-Datensicherungslösung nimmt Ihnen alle Aufgaben rund um die Sicherheit und Sicherung Ihrer Daten ab.



Die Vorteile auf einen Blick

- Ersparnis bis zu CHF 3'820.– / Jahr.
- Sie müssen nichts für Hardware investieren (kein Server, kein Backupgerät und keine Bänder).
- Kein Backupunterhalt wie Virenschutz, Security-Updates, Service-Pack und so weiter.
- Redundante Files werden automatisch erkannt.
- Ihre Daten sind immer (7 x 24h) und überall (Filialen, zu Hause, Ferien usw.) verfügbar.
- Sie können damit auch Datenbanken und Exchange Mailboxen sichern.
- Serverstandort ist in der Schweiz.
- Die Sicherungen laufen automatisch und sind (im Gegensatz zu Bändern) nach Jahren noch einwandfrei lesbar.
- Ihre Daten werden extern gelagert und geschützt vor Feuer, Wasser, Diebstahl, Zugriff durch Behörden etc.

Sicherheit als oberstes Ziel

- Der Datentransfer erfolgt mit der sehr hohen 445bit Verschlüsselung (4 x so stark wie bei Bankzahlungen).
- Der Zugang ist durch Passwort und Berechtigungen abgesichert.
- Alle Daten werden auf den Servern verschlüsselt abgelegt und sind für niemanden ausser Ihnen einsehbar. Auch nicht vom Serverbetreiber.

Die Infrastruktur

- Professionelles auf Datensicherung spezialisiertes Team
- Einbruchgeschütztes Data-Center
- Brandmeldeanlage
- Eigene Stromversorgung (USV)
- Mehrstufige Firewall-Systeme
- Redundante Server/Überwachung
- Tägliche Datensicherung der Server
- Serverstandort in der Schweiz
- Umfassender Virenschutz

Für die schnelle Wiederherstellung grosser Datenmengen, können wir Ihnen Ihre Daten auf CD oder DVD ausliefern. Mit unserem Online-Backup haben Sie nie wieder Ärger mit Backup-Laufwerken oder Datenbändern.

Preis- und Leistungsverhältnis

Hier ein Auszug aus der Preisliste:

2 GB Speicher CHF 6.– / Monat
(nur für Private und Vereine)

20 GB Speicher CHF 29.– / Monat
50 GB Speicher CHF 59.– / Monat
100 GB Speicher CHF 109.– / Monat
(feinere Abstufungen vorhanden)

Probetrieb

Testen Sie unseren Datensicherungsdienst einen Monat lang und überzeugen Sie sich von dieser einmaligen Technologie.

Neues CAS Zusatzmodul

Spielend einfach besser werden – mit dem neuen CAS Modul Survey

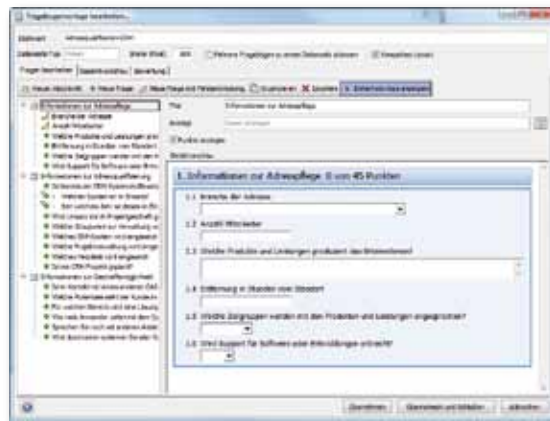
Ohne Feedback kein Fortschritt. Deshalb ist es wichtig zu wissen, wie Kunden ein abgeschlossenes Projekt bewerten, wie zufrieden Nutzer sind mit einer Innovation und so weiter. Dafür gibt es ein neues Modul. Für Fragen, Antworten und die richtigen Schlussfolgerungen.

Mitarbeiter in Support, Vertrieb und Marketing erfassen mittels Fragebögen Bewertungen von Schulungen, Kundenbeschwerden und vieles anderes und pflegen sie systematisch in CAS genesisWorld ein, um sie im Anschluss auszuwerten.

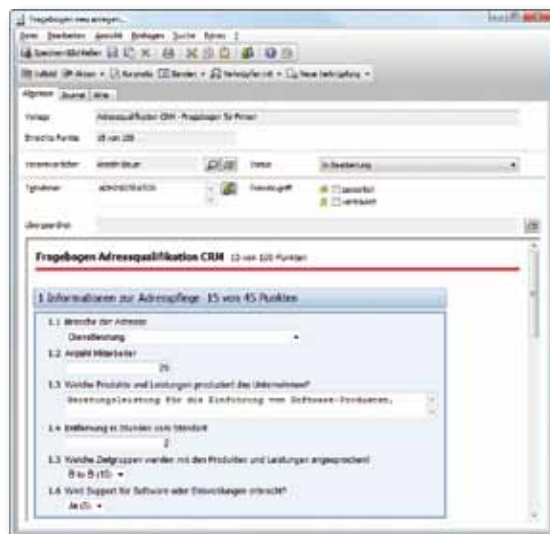
Um aber aus den blossen Daten nützliche Informationen zu machen, ist es wichtig, sie zu qualifizieren. Beispielsweise ermöglicht das Modul Survey durch entsprechende Fragebogenvorlagen eine detaillierte Qualifizierung von Interessenten: Wann wird eine Entscheidung fallen? Wie hoch ist das Budget? So fragen Survey-Anwender jede benötigte Information ab. Zugleich werden dabei Adressinformationen direkt aus dem Fragebogen in die Adressmaske übertragen, die so automatisch aktuell bleibt. Durch zuvor festgelegte Kriterien lassen sich Interessenten leicht entsprechenden Produkten zuordnen und ihr individuelles Potenzial identifizieren.

Benutzer erstellen einen neuen Fragebogen rasch mit einer Vorlage. Für den Überblick im jeweiligen Fragebogen sorgen z.B. thematisch gegliederte Abschnitte. Der Fragebogen ist durch die variablen Antwortmöglichkeiten sehr flexibel: Zur Verfügung stehen Antwort-Auswahl-Listen, Ja/Nein-Optionen, absolute Werte/Zahlenangaben, Skalen, Ranglisten und Freitextfelder. Jede Frage kann mit erklärenden Texten versehen werden, die dem Anwender helfen. Je nach Antwort erscheint die passende Folgefrage.

Noch mehr Möglichkeiten: Der Anwender kann Ansichten von Frage-



Einfaches anlegen von individuellen Fragebögen.



Anwendung von Fragebogen inkl. Ermittlung einer Punktezahl.

bögen in den Navigator einbinden, findet sie über die Suche und sieht sie in einem eigenen Register z. B. bei Adressen. Wenn neben dem CAS Survey das Modul Marketing im Einsatz ist, lässt sich der Fragebogen als Aktion in eine Kampagne einbinden. Mit dem zusätzlichen Modul Report lassen sich alle Fragen und Antworten in die professionellen Auswertungen einbeziehen. Survey ist für alle CAS genesisWorld Editionen ab Version 12 verfügbar.

MOBILE CRM

iPhone-App jetzt auch für CAS genesisWorld verfügbar.



Mobile CRM für iPhone startet mit dem Cockpit, das aktuelle Termine und die mit ihnen verknüpften Adressen zeigt. Per Klick gelangt der Benutzer direkt zum Termin oder der Adresse, von der aus direkt per Telefon, E-Mail oder SMS Kontakt aufgenommen werden kann. Selbstverständlich können auch Adressen und Termine angelegt und bearbeitet werden. Für die Routenplanung lässt sich der Anwender komfortabel die Adressen in Googlemaps anzeigen. Zudem gewinnen Sie durch die jeweilige Akte die 360°-Sicht auf den Kunden. Alles wie gewohnt mit maximalem Komfort ...

Mobile CRM für iPhone kann kostenlos im Apple Store heruntergeladen und getestet werden. Für den Echtbetrieb ist eine Benutzerlizenz erforderlich.



Schweizer Gold Partner

Erneut wurden wir von der CAS Software mit dem höchsten Partnerstatus ausgezeichnet.

Checklisten

Tipps & Lösungen

Anregung für Ihr Business

Mit System zum Erfolg

Kennen Sie das? Sie sind auf dem Heimweg vom Kunden oder haben gerade den Hörer aufgelegt und denken dann: «Eigentlich hätte ich ihn noch das oder das fragen sollen». Eine einfache Möglichkeit dies zu verhindern und dafür zu sorgen, dass Sie künftig immer an alles denken, sind Checklisten. Diese können Sie für die unterschiedlichsten Bereiche und Situationen erstellen und immer weiterentwickeln.

Nachfolgend finden Sie ein paar Anregungen:

- Telefon-Checkliste, wenn Sie jemanden anrufen
(Hier können Sie zwischen bestehenden Kunden, Neukunden usw. unterscheiden)
- Telefon-Checkliste, wenn Sie angerufen werden
(Hier können Sie zwischen bestehenden Kunden, Neukunden usw. unterscheiden)
- Checkliste für die Vorbereitung auf ein Verkaufsgespräch
- Checkliste, die Sie direkt im Gespräch verwenden (verdeckte Checkliste nur für Sie oder offene, die Sie mit dem Kunden zusammen durchgehen)
- Checklisten für mögliche Zusatzverkäufe – für sich, für Ihre Mitarbeiter
- Checklisten fürs Nachfassen von Angeboten
- Checklisten für die Vorbereitung von Messen und Veranstaltungen
- Checklisten für das Standpersonal Ihres eigenen Messestandes
- Checklisten für den Besuch von Messen und ähnlichen Veranstaltungen
- Checklisten für den Besuch von Kongressen und Tagungen
- Checklisten für das Einholen von Weiterempfehlungen
- Checklisten für Meetings
- Checklisten für Verhandlungen mit Ihren Zulieferern
- Checklisten das Vereinbaren von Terminen
- Checklisten für ein Geschäftsessen

Der Kreativität sind hier keine Grenzen gesetzt. Gewiss fallen Ihnen noch weitere Möglichkeiten ein, wo Sie Checklisten sinnvoll einsetzen könnten. Entwickeln Sie auch Ihre bestehenden Checklisten immer weiter. Wenn Sie bemerken, dass etwas auf Ihrer Liste fehlt, ergänzen Sie es. Und wenn etwas nicht mehr aktuell ist, nehmen Sie es aus der Liste heraus.

Je besser Ihre Checklisten sind, desto besser sind Sie auf die entsprechenden Situationen vorbereitet. Mit dem neuen CAS Survey Modul (siehe Seite 7) können Sie die Listen zudem direkt digital erstellen, ausfüllen und auswerten – einfacher geht's nicht.

TIPPS & TRICKS

Wie üblich an dieser Stelle: Ein Auszug aus den erfolgreichsten Themen der letzten PowerNews light. Die kompletten Artikel finden Sie unter:

www.artwin.ch/newsarchiv



Dropbox: Daten jederzeit und überall verfügbar haben

Dropbox ist der geniale Online-Dienst, mit dem man kostenlos Daten verwalten und mit mehreren Rechnern sowie dem iPhone synchronisieren kann. Das mühsame Kopieren von Dateien per USB-Stick gehört somit der Vergangenheit an. (PN 2/2010)

7 Zeilen pro Folie



Sie kennen die Situation langweiliger PowerPoint-Präsentationen? Doch was zeichnet eine gute Präsentation aus? «Death by PowerPoint» ist eine schöne Sammlung von Tipps für gelungene PowerPoint-Präsentationen. (PN 1/2010)



Suchmaschinen-Optimierung – Tipps à la Google

Dokumente über Suchmaschinen-Optimierung gibt es ja bekanntlich viele. Aber wenn sie vom Marktleader persönlich kommen, sind sie fast so etwas wie ein Weihnachtsgeschenk. (PN 1/2009)

Unseren E-Mail-Newsletter «PowerNews light» gibt es regelmässig: Einfach eintragen unter der Webadresse:

www.artwin.ch/newsletter