

Welche Ziele können Sie mit einem Mailing erreichen?		
Neue Kunden gewinnen	<input type="checkbox"/>	
■ Interessenten aus der eigenen Kartei zu Neukunden machen	<input type="checkbox"/>	
■ Neukunden aus »kalten« Adressen gewinnen	<input type="checkbox"/>	
■ definierte potenzielle »Lieblingskunden« ansprechen	<input type="checkbox"/>	
Bestandskunden aktivieren	<input type="checkbox"/>	
■ Ein-Mal-Kunden zu Stammkunden machen	<input type="checkbox"/>	
■ Bekanntheitsgrad bei den potenziellen Kunden halten und erhöhen	<input type="checkbox"/>	
(Stamm)-Kunden pflegen, Kundenbindung steigern	<input type="checkbox"/>	
■ Stammkunden mit regelmäßigem Info-Newsletter versorgen	<input type="checkbox"/>	
■ Stammkunden über aktuelle Angebote informieren	<input type="checkbox"/>	
■ Stammkunden einladen	<input type="checkbox"/>	
■ Geburtstagsgrüße versenden	<input type="checkbox"/>	
Zu Veranstaltungen einladen	<input type="checkbox"/>	
■ Fachvortrag, Pilotseminar, Schnupperseminar	<input type="checkbox"/>	
■ Messe	<input type="checkbox"/>	
■ Tag der offenen Tür, Büroeröffnung, Event	<input type="checkbox"/>	