

PowerNews

Das Kunden- und Infomagazin der Artwin AG

Die Artwin-PowerNews

Erfolg in jeder Kundenbeziehung

Editorial:

Wir hoffen, Sie sind alle gut ins Frühjahr gestartet und wieder bereit für neue innovative Trends und Nachrichten aus dem Hause Artwin.

Heute ist es besonders wichtig, mit professionellem Kundenbeziehungsmanagement seinen Erfolg zu potenzieren. Versäumen Sie deshalb nicht, die neuen, intelligenten Funktionen der bewährten CRM-Lösung CAS genesisWorld kennen zu lernen.

Auf der Orbit-iEX vom 16. bis 19.05 haben Sie Gelegenheit dazu. Artwin zeigt Ihnen dort in Halle 4 am Stand E32 wie erfolgreich CRM im Mittelstand funktioniert – schnell eingeführt, rasch umgesetzt und sofort produktiv! Nachweislich.

Intelligente Funktionen von CAS genesisWorld machen Ihre Mitarbeiter noch kompetenter – die Konkurrenz hat das Nachsehen. Höhepunkte wie der automatisierte Benachrichtigungsdienst, die Volltextsuche, das Kampagnenmanagement und die Adressanreicherung sorgen für raschen Erfolg.

Neben den Vorbereitungen für die diesjährige Messe Orbit-iEX hat die Artwin in den vergangenen Monaten auch den Ausbau der Aktivitäten in der Westschweiz vorangetrieben. So steht unseren französisch sprechenden Kunden und Interessenten in der

Westschweiz – mit unserem neuen Mitarbeiter Nicolas Jene – ab sofort ein direkter Ansprechpartner zur Verfügung.

Darüber hinaus haben wir mit CRMblog.ch eine komplett neue Webplattform ins Leben gerufen. Damit bieten wir Ihnen in der Schweiz das erste CRM-Blog (Tagebuch) überhaupt. Auf CRMBlog.ch finden Sie fundiertes Wissen, News und kostenlos viele nützliche Tipps und Tricks rund ums Thema CRM & Marketing. Zwei CRM-Erfolgsregeln, die Sie auch auf CRMblog.ch finden, haben wir Ihnen in dieser Ausgabe als Anregung abgedruckt.

Weiterhin stellen wir Ihnen die geniale Backuplösung Acronis vor, mit welcher Sie einfach komplette Backups Ihrer Rechner erstellen und im Ernstfall auf Knopfdruck wieder komplett zurückspielen (auch auf andere Rechner). Last but not least präsentieren wir Ihnen im Partnerportrait dieser Ausgabe interessante Weblösungen für Ihr E-Commerce.

Wir wünschen Ihnen gute Geschäfte und freuen uns schon jetzt auf Ihren Besuch an der diesjährigen Orbit-iEX.

Mit besten Grüßen



Ihr Werner Kälin



Artwin präsentiert neue Highlights auf der Orbit-iEX in Zürich

Mehr ab Seite 2



Neues Feature: itd report Kundencockpit

Mehr auf Seite 3



NEU: Erstes CRM-Blog der Schweiz bietet kostenlos Wissen, Tipps & Tricks u. v. m.

Mehr auf Seite 4



Artwin NEU auch in der Westschweiz tätig

Mehr auf Seite 5



Weblösungen im Partnerportrait

Mehr auf Seite 7

Neuer Mitarbeiter	5
Datensicherheit – Acronis	6
Neue Webreferenzen	7
Kreative Ideen	8

Messe News 2006

Artwin präsentiert neue Highlights auf der Orbit-iEX 2006 in Zürich

Die Artwin AG ist auch dieses Jahr wieder an der Orbit-iEX 2006 vertreten, welche erstmalig nicht mehr in Basel, sondern in Zürich stattfindet. Mit dabei: jede Menge interessanter Produkte, welche wir Ihnen gerne live präsentieren.

Die letztjährige Orbit-iEX 2005 hat sich für die Artwin AG als klarer Erfolg erwiesen, sodass wir unsere Strategie auch dieses Jahr wieder fortsetzen.

Hier schon ein kleiner Vorgeschmack auf die Highlights:

CAS genesisWorld Version 7

Die mehrfach preisgekrönte CRM Software CAS genesisWorld wird jetzt noch intelligenter. Wir zeigen neue Features, wie zum Beispiel das Zusatzmodul itd report, welches Ihnen Daten aus verschiedenen Verknüpfungen zusammenfasst und übersichtlich in Form eines Kundencockpits darstellt (Details siehe Seite 3).

Des Weiteren geben wir schon erste Einblicke auf die kommende Version 8, welche noch intelligenter wird. So werden Sie neu die Möglichkeit haben, sich über sämtliche Aktivitäten/Vorfälle/Fristen/etc. informieren zu lassen. Die neue Funktion erlaubt es, so echte Workflow-Funktionalitäten abzubilden – den Vorstellungen sind kaum Grenzen gesetzt. Dies spart eine Menge Zeit im täglichen Business und bietet eine grosse Erleichterung.

Zusätzlich präsentieren wir Ihnen die kompletten itdesign Zusatzmodule, welche CAS genesisWorld an vielen Punkten noch mit genialen Zusatzfeatures erweitert.

CAS Contact – der Preishammer im Adress- und Kontaktmanagement

CAS Contact ist die geniale Alternative zum grossen Bruder CAS genesisWorld und bietet Ihnen bereits zum Schnäppchenpreis von 285 CHF pro Li-

zenz alles, was Sie von einem professionellen Adress- und Kontaktmanager erwarten dürfen.

CAS teamWorks – die Intra/Extranet Lösung, die Sie begeistern wird

Überzeugen Sie sich selbst, wie einfach es sein kann, Informationen einfach zu verwalten. Die webbasierte Lösung CAS teamWorks bietet Ihnen alles, was Sie von einer guten Intranetlösung erwarten dürfen. So verwalten Sie spielend leicht Dokumente, recherchieren nach Wissen in Ihrem Unternehmen, planen Projekte mit vordefinierten Checklisten, verwalten Ihre Ferien und und und.

Broadgun pdfMachine Produkte

Dieses Jahr werden wir die pdfMachine live auf unserem Stand präsentieren. Sehen Sie selbst, wie einfach es sein kann, PDF-Dokumente aus jeder Applikation zu erstellen und zum Beispiel online zu versenden. Dabei stehen Ihnen geniale Optionen zur Verfügung, wie zum Beispiel das Hinterlegen von individuellem Briefpapier, Verschlüsselung und vieles mehr.

Mit diesen und weiteren attraktiven Innovationen stehen wir Ihnen gerne zwischen dem 16. bis 19.5.2006 zur Verfügung. Reservieren Sie sich doch schon jetzt einen Artwin-Gesprächstermin – wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Die Artwin finden Sie in der Halle 4 am Stand E32.

Weitere Infos finden Sie auch unter: www.orbit-iex.ch

Neues itd report Feature

itd report Kundencockpit – liefert alle Daten auf einen Blick

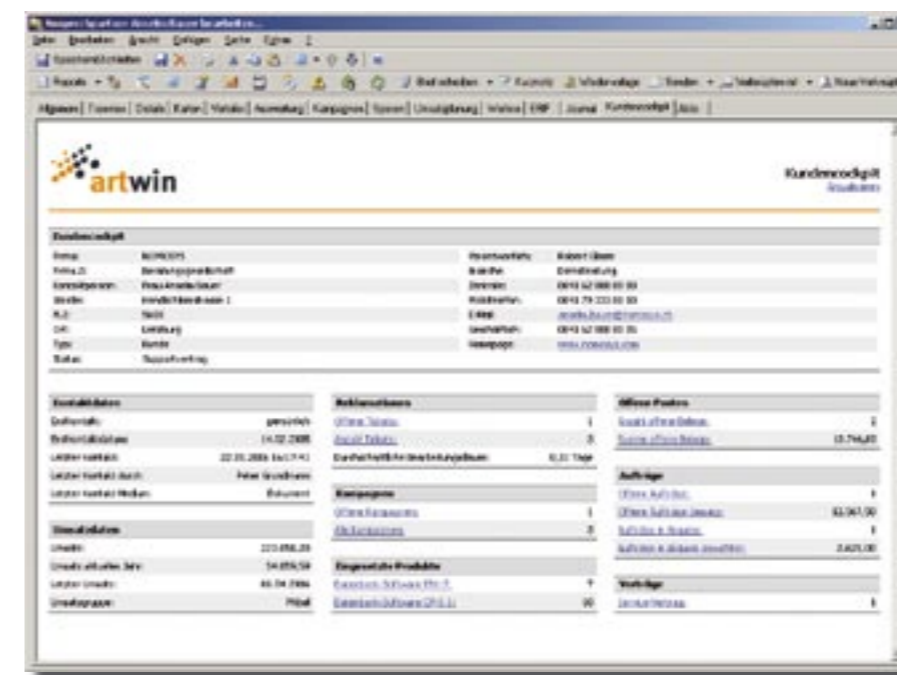
In enger Zusammenarbeit mit unserem Entwicklungspartner itdesign haben wir in den vergangenen Monaten ein neues, innovatives Feature für ein CAS genesisWorld Kundenprojekt entwickelt, welches wir ab sofort allen Kunden zur Verfügung stellen.

Das Kundencockpit liefert Ihnen per Knopfdruck alle gewünschten Informationen aus Ihrer CAS genesisWorld Datenbank übersichtlich auf einer Seite zusammengestellt (ähnlich der Standard Schaltzentrale).

Dabei haben Sie die Möglichkeit über sämtliche Verknüpfungen Daten zu sammeln, die Anzahl der Datensätze zusammenzurechnen, Summen zu berechnen, u. v. m. Den Vorstellungen sind keine Grenzen gesetzt.

sogar die Möglichkeit, in Abhängigkeit vom Feld «Typ» eine andere Ansicht einzublenden. Zum Beispiel unterschiedliche Ansichten für Kunden und Interessenten.

Lizenziert wird das Feature über die itd report Lizenz. Für Besitzer der itd suite ist das Feature im Standard enthalten. Voraussetzung für den Einsatz ist die Erweiterung itd client pro, welche ebenfalls bei uns bezogen werden kann.



Kundencockpit Ansicht – fasst alle wichtigen Informationen auf einer Seite übersichtlich zusammen.

Stellen Sie sich vor: Bereits beim Anruf eines Kunden/Interessenten sehen Sie alle Informationen auf einen Blick.

Die Konfiguration ist denkbar einfach. Kundencockpits können Sie auf allen Masken einblenden – als ersten Reiter, zweiten oder vor der Akte – ganz nach Ihren Wünschen. Dabei gibt es

Das Kundencockpit eröffnet ganz neue Perspektiven und bietet Ihnen eine einfache Möglichkeiten, genau die Infos einzublenden, welche Sie tagtäglich benötigen. Zusammengefasste Informationen auf einer Kundencockpit-Maske: Ein Feature, welches Sie nach kürzester Zeit nicht mehr missen möchten – garantiert!

ORBIT-TERMIN

Vereinbaren Sie noch heute einen Artwin Beratungstermin auf der Orbit-iEX. Wenn Sie zudem zu den 10 Schnellsten gehören, erhalten Sie das brandneue Fachbuch «CRM – Erfolgsfaktor Kundenorientierung» aus dem Haufe-Verlag kostenlos.

Kostenloses CRM-Buch für die 10 Schnellsten!



CAS SOFTWARE GOLD PARTNER

Artwin wird Gold Partner
Der Erfolg, das Engagement und unser langjähriges Know-how aus dutzenden von CRM Projekten zahlt sich nun aus: Die Artwin AG wird mit dem höchsten CAS Software-Partnerstatus ausgezeichnet. Damit ist die Artwin AG ab sofort offizieller «CAS Software Gold Partner». In der Schweiz sind wir der erste und einzige Partner von CAS, der mit diesem höchsten Status ausgezeichnet wurde.

Machen Sie es wie unsere zufriedenen Kunden: Setzen Sie in Zukunft auf die Nummer 1. Profitieren Sie von unserem Können! Sie sind herzlich dazu eingeladen.

Impressum

Herausgeber: Artwin AG, Lenzburgerstrasse 13, 5702 Niederlenz
Fon 062 885 80 00, Fax 062 885 80 01
info@artwin.ch, www.artwin.ch

Idee & Konzeption: Alexis Kälin
Text: Dirk Hafner
(www.dietextagentur.de)
Gestaltung: Artwin AG
Auflage: 1800 Stück

Irrtümer & Preisänderungen vorbehalten.
©Artwin AG, Niederlenz

Wissen: CRM Praxis-Tipps

Tipps – welche auch Sie bei einer CRM-Einführung beachten sollten

Auf unserer neuen Webplattform CRMBlog.ch stellen wir Ihnen ab sofort mehrmals monatlich interessante und nützliche Berichte, Tipps und gebündeltes Wissen rund ums Thema CRM kostenlos zur Verfügung. Zwei CRM-Erfolgsregeln möchten wir Ihnen hier vorstellen.

CRM-Erfolgsregel 1: Think big – start small!

Wer die Erfolgsregel Nr. 1 nicht beachtet, begeht gleichzeitig Fehler Nr. 1. In unseren Workshops sehen wir immer wieder, dass die Teilnehmer sich schon lange mit CRM beschäftigen, sich aber komplett verrannt haben.

Bevor eine Software-Auswahl getroffen wird, der externe Dienstleister eingekauft und das Budget überzogen wird, muss eine Bestandaufnahme gemacht werden.

1. Was will ich mit CRM langfristig erreichen?
2. Wie funktioniert mein Unternehmen heute?
3. Was könnten die ersten CRM-Schritte sein?

Zuerst die grosse Strategie, dann aber in kleinen Schritten laufen. Eigentlich sind es Tappschritte – es ist beispielsweise eine oft unterschätzte Aufgabe eine Kunden- und Interessenten-Datenbank aufzubauen, die eine hohe Qualität der Daten aufweist. Jede Wette: Damit sind Sie – wenn noch nicht geschehen – das nächste halbe Jahr beschäftigt.

CRM-Erfolgsregel 2: Features, Features, Features!

Der Appetit kommt beim Essen – auch in einem CRM-Projekt. Nicht nur, dass es sehr gut munden und man gerne selber nachbestellt, auch der Kellner in Person eines Unternehmensberaters stellt immer wieder die Frage: «Darf es etwas mehr sein?». Haltloses Schlemmen bringt aber nur Probleme: Verstopfung, Blähungen und Durchfall.

Es gilt das gleiche Prinzip wie in CRM-Erfolgsregel 1. Mit wenig Funktionen starten und diese Phase erstmal erfolgreich abschliessen. Dazu kommt, dass nicht alle Geschäftsprozesse automatisiert werden müssen. Trotzdem werden immer wieder organisatorische Probleme mit technischen Lösungen «erschlagen».

Auf dem Papier ist schnell eine tolle Lösung mit allen technischen Möglichkeiten skizziert. In der Umsetzung dauert dies dann aber entsprechend lange und rechtfertigt den Aufwand oft nicht. Besonders wenn die anfängliche Euphorie verfliegen ist, müssen schnell Erfolge her und keine Schreckensnachrichten über technische Herausforderungen.

Fazit: Erweist sich die «kleinere» Lösung als stabil, kann diese immer noch erweitert werden.



Haben Ihnen die Tipps gefallen? Dann besuchen Sie doch mal die Webseite CRMBlog.ch – dort gibt's noch jede Menge mehr. Zudem bieten wir Ihnen auf der Plattform auch an, die Beiträge direkt zu kommentieren – über Feedbacks freuen wir uns nämlich immer.

Artwin baut aus:

Parlez-vous français oder die Überwindung des Rösti-Grabens

Dass die Artwin AG stets für Neues und Innovatives bekannt ist, sollten die Deutschschweizer schon wissen. Jetzt kommen die Schweizer auf der anderen Seite des Rösti-Grabens in den Genuss der Artwin-Power ...



Seit anfangs 2006 betreut Artwin die IT-Infrastruktur der Montena Lighting SA in Matran (Kanton Fribourg). Die Montena Lighting SA gehört zur grossen Westschweizer Industrie-Gruppe Montena SA, die 1997 aus der Fusion mehrerer Gesellschaften, darunter die Condensateurs Fribourg, Condis EMC, Falma und Metar, hervorgegangen ist.

Die Montena Lighting SA ist eine hochspezialisierte Unternehmung im Bereich Logistik und beliefert ausschliesslich die Migros mit Leuchtmitteln namhafter Hersteller wie Philips oder Osram, welche in den Migros-Läden unter dem Namen Sunlux verkauft werden. Durch die hohe Spezialisierung und die sich stetig wandelnden Ansprüche auf dem Lampen-Markt ist die Unternehmung auf eine ausfallsichere und leistungsfähige IT-Infrastruktur angewiesen. Mit der Artwin AG hat die Montena Lighting SA den passenden IT-Partner gefunden. Die Kosten werden im Laufe dieses Jahres durch ein neues Setup der Infrastruktur nochmals reduziert und durch den Einsatz eines definierten Sets von Rechnermodellen von Dell wird die Verfügbarkeit der Clients und Server bei allfälligen technischen Problemen weiter erhöht werden.

Die gesamte IT-Infrastruktur betreut die Artwin mittels ausgeklügelten Fernwartungssystemen. Dies wird vor allem auch durch den Einsatz redundanter Internet-Leitungen möglich. Trotz des etwas weiteren Weges von

Niederlenz in den Kanton Fribourg kann die Montena Lighting SA damit wie alle anderen Kunden auf das umfassende Know-how der Artwin zurückgreifen.

CRM für die Westschweiz

Mit dem ersten Kunden in der Romandie legt die Artwin auch den Grundstein für ein weiteres Engagement in der französischsprachigen Schweiz. Vor allem der CRM-Bereich mit CAS genesisWorld soll dort mit Salespartnern erweitert werden. CAS hat in den letzten Monaten vieles unternommen, um ihre Software auf Französisch zu trimmen. Die ersten Früchte sind schon erkennbar: Seit März sind Informationen zu genesisWorld auch auf einer eigenen französischen Webseite erhältlich.

Weitere Infos zur Montena Lighting:
www.lighting.montena.com



Informationen
zu CAS Software-
Produkten

crm.cas-software.com/fr

Demos CAS (Remotedesktop):
demo.cas.de/gwts/fr
(Passwort: demo)

Kontaktperson bei Artwin für
die Westschweiz:

Nicolas Jene
nicolas.jene@artwin.ch
Fon Direkt: 062 885 80 08

MITARBEITER



Wir freuen uns, ein weiteres Talent für unser Team gewonnen zu haben. Ab sofort unterstützt Nicolas Jene unsere CRM Solution Abteilung. Mit seiner langjährigen Erfahrung und seinem grossen Wissen in der IT/CRM Branche bringt er neue und interessante Impulse in unser Unternehmen.

Wir heissen Nicolas Jene herzlich willkommen und freuen uns auf eine angenehme Zusammenarbeit.

Kontaktdaten:

Nicolas Jene
Fon direkt: +41 (0)62 885 80 08
E-Mail: nicolas.jene@artwin.ch

CAS PARTNER

Die Artwin AG baut ihr Salespartner-Netz weiter aus. Wir freuen uns, wieder drei neue CAS Salespartner gewonnen zu haben. Wir heissen folgende Firmen herzlich willkommen:



Wir freuen uns auf eine angenehme Zusammenarbeit.

Sicherheit:

True Image von Acronis – Datensicherung leicht gemacht

Software für die Erstellung von Festplatten-Images gibt es haufenweise, aber erst beim Ernstfall zeichnet sich ab, welche dieser Imaging-Software auch in der Lage ist, schnell und zuverlässig eine Datenrettung durchzuführen.

Statistiken gehen davon aus, dass weltweit alle 15 Minuten eine Festplatte Schaden nimmt und die Festplatte jedes fünften PCs während seiner Lebensdauer einen «Crash» erleidet, der mit einem kompletten Datenverlust endet. Was im privaten Bereich für Wut im Bauch nach verlorenen Urlaubsfotos und nach dem Verlust einer minutiös und liebevoll gepflegten MP3-Sammlung sorgt, das kann für Unternehmen oft existenzbedrohend werden: Der Ausfall eines Servers und die damit verbundenen Instandstellungs-Arbeiten kosten viel Zeit und damit auch Geld. Und vor allem der Ausfall der Applikationen kann bei geschäftskritischen Anwendungen zu massiven Kosten führen.



Mit True Image von Acronis ist seit längerer Zeit eine interessante Software auf dem Markt, die es erlaubt, Festplatten und Systeme gesamthaft zu sichern. Mit der neuen Version 9.1 für Workstation und Server setzt Acronis die Messlatte für andere Softwarehersteller nochmals höher: Backups können neu auch von einzelnen Verzeichnissen erstellt werden. Der Clou der ganzen Sache: Acronis erlaubt das Sichern und Wiederherstellen von Daten direkt während des Betriebs des Rechners. Damit lassen sich interessante Backup-Strategien sowohl für Client-Computer als auch für Server erstellen: Server mit permanent laufenden Services wie Exchange- und SQL-Server können per Mausklick auf ein Backup-Medium (remote oder lokal) gesichert werden. Die wohl grösste Neuerung der Ver-

sion 9.1 ist eine Funktion namens «Universal Restore», die eine Migration eines kompletten Rechners auf eine andere Hardware ermöglicht. Die Zeiten der Bluescreens nach dem Klonen von einem zum anderen Rechner mit unterschiedlicher Hardware sind vorbei. Bei der Wiederherstellung des Festplatten-Images können bequem neue Treiber für die Hardware ausgewählt werden. Damit ist es endlich auch möglich, ein komplettes System zu virtualisieren und in einer Umgebung wie VMWare wieder zu starten. Das Testen von Software tritt damit in eine neue Dimension!

Artwin berät Sie gerne, welche Backup-Strategie, egal ob für Laptop, Workstation oder Server, für Sie am besten und sichersten ist. Rufen Sie uns an, wir haben die passende Lösung für Sie!



Versionen von Acronis

True Image Home 9.0	CHF	73.–
True Image Workst. 9.1	CHF	119.–
True Image Server 9.1	CHF	979.–
True Image E. Server 9.1	CHF	1359.–

Alle Preise inkl. MwSt. & Versand.

Partnerportrait:

e-central gmbh – Webprojekte mal ganz entspannt

Möchten Sie Ihre Internet-Präsenz selbst anpassen oder wünschen Sie sich mehr Erfolg im schnell wachsenden E-Commerce Markt? Dann lohnt sich ein Blick auf die e-central Web-Lösungen.

Die e-central gmbh bietet Ihnen als Schweizer Distributor der «db-central Produkte» eine umfassende Palette webbasierter Software-Lösungen für Ihren Firmenauftritt sowie für die optimale Präsentation Ihrer Produkte und Leistungen im Internet. Mit fast 100 Erweiterungsmodulen lassen sich Ihre branchenspezifischen Anforderungen optimal umsetzen.

Ihre Website mit «db-central CMS»

Millionen von Benutzern informieren sich täglich im Internet. Um Ihr Unternehmen im Markt zu präsentieren, ist es wichtig, dass Ihre Website immer auf einem aktuellsten Stand ist. Das «db-central CMS» ist Ihr Einstieg, um Inhalte Ihrer Internet-Präsenz bequem, einfach und schnell anzupassen. Egal ob im Büro, zu Hause oder unterwegs, mit wenigen Mausklicks können Sie mit dem db-central CMS Texte und Bilder auf Ihrer Website erstellen und ändern.

«db-central Trade»: Ihr Online-Shop

Mit der «db-central E-Commerce Lösung» können Sie Ihre Produkte Ihren Kunden und Besuchern optimal präsentieren und zum Kauf anbieten. Mit dem «db-central Trade» bekommen Sie eine Lösung speziell für Ihre Anforderungen.

Praxisorientierte Zusatzmodule und Funktionen unterstützen Sie beim Verkauf, in der Verkaufsförderung, bei der Vermarktung und Produktpäsentation.

Die umfassende Lösung mit der Winware E-Commerce Schnittstelle

Durch eine enge Kooperation der beiden Hersteller Sage und db-central

steht Ihnen im Winware-Auftrag eine hochintegrierte Schnittstelle zum «db-central Online-Shop» zur Verfügung. Daten wie Artikel, Artikelgruppen, Bilder, Kundenpreise, Mengentabellen, Varianten, Stücklisten und Bestellungen können per Knopfdruck zwischen den Programmen ausgetauscht werden. Sie brauchen Ihre Daten kein zweites Mal zu erfassen und pflegen sie wie gewohnt im Winware-Auftrag.

db-central Module

Die db-central Produktpalette umfasst eine Vielzahl speziell zugeschnittener Module, die entweder in Kombination mit dem «db-central CMS», «db-central Trade» oder auch als Standalone eingesetzt werden können. News-Modul, Job-Modul, Immobilien-Modul, Galerie-Modul, dies ist nur eine kleine Auswahl der Module.

Die e-central gmbh

Seit Mitte 2005 werden die Produkte der international erfolgreichen deutschen db-central in der Schweiz durch die e-central gmbh vertrieben. Artwin ist offizieller Partner der e-central gmbh und unterstützt Sie kompetent bei der Beratung und Implementierung der gewünschten Lösung.



Etzelbüntstrasse 10
CH-9011 St. Gallen

Fon +41 (0)71 230 01 65
www.e-central.ch

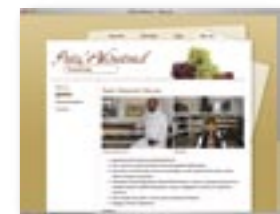
Interessiert? Unser Werner Kälin berät Sie gerne persönlich. Einfach Nummer 062 885 80 00 wählen.

REFERENZEN



www.akv-maschinenbau.ch

Einfache Imagewebsite – das Design und die Umsetzung wurde komplett durch die Artwin realisiert.



www.winetrail.ch

Umfangreiche Weinwebsite inkl. eigenem Online-Shop, Verwaltungsbereich, u. v. m.

IN WORKS ...

Zur Zeit arbeiten wir an folgenden Shoplösungen:

fotovideoplus.ch

Der Online-Shop schlechthin für Foto- und Videozubehör. Artwin realisiert die komplette Umsetzung mit einem db-trade Shop inkl. der Integration in Winware.

titan bikes

Das erste Engros-Radsport-Center mit Direktverkauf und Versand ab Fabrik erhält ebenfalls einen komplett neuen Webshop auf Basis des db-trade Shop inkl. Winware Anbindung.

Wir informieren Sie, sobald die Projekte online sind – Sie dürfen gespannt sein.

Kreatives

News & Lösungen

Story:

Neue, kreative Ideen entwickeln

In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen eine kurze Geschichte vorstellen, welche Sie sicherlich auch zum Schmunzeln bringt und vielleicht anregt, gelegentlich über den Tellerrand zu blicken und neue, kreative Ideen zu entwickeln. Einfach mal ausprobieren!

Jochen Mai berichtet über ein Szenario in einem Vorstellungsgespräch ...

Sie fahren mit Ihrem Auto über eine einsame Landstrasse in einer eiskalten, gefährlich-stürmischen Nacht. Als Sie eine Bushaltestelle passieren, sehen Sie dort drei Menschen:

1. Eine alte Dame, die offenbar dem Tode nahe ist und ins Krankenhaus muss.
2. Einen alten Freund, der Ihnen einmal das Leben gerettet hat.
3. Ihren Traumpartner, nach dem Sie schon Ihr ganzes Leben suchen.

Wenn Sie nur eine Person mitnehmen könnten, wem würden Sie den Platz in Ihrem Auto anbieten? Denken Sie selbst einige Minuten nach, bevor Sie weiterlesen.

Die ganze Situation zielt natürlich auf ein moralisches Dilemma. Instinktiv denkt man freilich zuerst an die alte Dame, die vielleicht stirbt, wenn man sie nicht sofort ins nächste Krankenhaus bringt. Andererseits ist da der alte Freund, dem man einen Gefallen schuldet. Und das wäre der perfekte Moment dafür. Aber: Wie oft bekommt man schon in seinem Leben die Chance, den perfekten Lebenspartner zu finden? Einmal? Vielleicht zweimal? Diese Chance verstreichen zu lassen, verfolgt Sie vielleicht Ihr ganzes Leben lang.

Der Kandidat, der am Ende aus 200 Bewerbern ausgewählt wurde, fand eine ganz eigentümliche Lösung für das Dilemma. Er sagte folgendes: «Ich würde das Auto meinem alten Freund geben und ihn bitten, die alte Dame ins nächste Krankenhaus zu fahren, während ich mit meinem Traumpartner auf den nächsten Bus warte».

Manchmal erreichen wir mehr, wenn wir über scheinbare Gesetzmässigkeiten hinaus blicken, sie nicht als gegeben hinnehmen und kreativ werden. Manchmal bekommen wir so einen guten Job. Manchmal sogar unseren Traumpartner.

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



Telefonfloskel-Hitparade

Die telefonische Kommunikation ist die Visitenkarte eines Unternehmens. Das sagt man von den Toiletten allerdings auch. Wenn man beim täglichen Telefonieren etwas genauer hin hört, dann sind viele Gespräche zum Spülen. (PN 1/2006)



Marketingfehler Nr. 1

Viele Firmen reden zu viel über ihre Leistungen, anstatt über die Probleme ihrer Kunden. Sie hoffen, der Kunde wird Sie begeistert anrufen – wird er aber nicht! Wir geben Tipps, wie es besser gemacht wird. (PN 4/2005)



Besser präsentieren

Schon erstaunlich, wie emotions- und profillos viele Verkäufer sich selbst und ihre Firma bzw. ihre Produkte präsentieren. Das geht besser! Wir zeigen wie. (PN 3/2005)

Unseren E-Mail Newsletter «PowerNews light» gibt es regelmässig: Einfach eintragen unter: <http://www.artwin.ch/newsletter>

Artwin-Infokarte:

Ja, ich möchte mehr über CRM erfahren!

Jetzt gleich ausfüllen!

Ich möchte eine kostenlose Präsentation.

Wunschtermin: _____

Vor Ort Bei der Artwin

Ich wünsche weitere Unterlagen zur winflex-Schnittstelle.
 Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Ich wünsche weitere CAS Produktunterlagen zu:

CAS genesisWorld CAS Contact CAS teamWorks

Name: _____

Firma: _____

Adresse: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Artwin-Infokarte:

Informationen und Demos zum Nulltarif!

Jetzt gleich ausfüllen!

Ich möchte das kostenlose Winware-Testpack bestellen.
 Ich möchte eine kostenlose Demo-CD der CAS-Software.

Ich wünsche weitere Unterlagen zu e-central Lösungen.
 Ich wünsche persönliche Beratung zu Winware.

Ich interessiere mich für eine andere Artwin-Dienstleistung. Nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Ich möchte in Zukunft auch die PowerNews light E-Mail Newsletter erhalten (bitte E-Mail Adresse unten angeben!).

Name: _____

Firma: _____

Adresse: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

A

Geschäftsantwortsendung
Envio commerciale-risposta
Envoi commercial-réponse

Artwin AG
Lenzburgerstrasse 13
5702 Niederlenz



Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

A

Geschäftsantwortsendung
Envio commerciale-risposta
Envoi commercial-réponse

Artwin AG
Lenzburgerstrasse 13
5702 Niederlenz

