

PowerNews

Das Kunden- und Infomagazin der Artwin AG

Die Artwin-PowerNews

Wissen ist Vorsprung.

Editorial:

Wer nur auf digitale Informationen setzt, wird schnell feststellen, dass ein Medium alleine nicht genügt, um Menschen zu erreichen. Die Mischung macht's eben manchmal aus.

Uns freut es, dass wir für unsere letzte Ausgabe der PowerNews so viel positives Feedback bekommen haben. Viele haben sich gefreut, von Artwin etwas lesen zu können, das nicht in der Sonne reflektiert wie das Display eines Tablet-PC.

Aber nach wie vor sind wir natürlich begeisterte Anhänger der schnellen Online-Medien und -Kanäle.

Unser Steckenpferd ist hier das E-Mailmarketing. Wie kann man schneller und gezielter kommunizieren und dabei exaktere Auswertungen über den Erfolg erhalten? Kaum ein anderes Instrument scheint so gut geeignet für den Marketing-Erfolg eines Unternehmens.

Viele Unternehmen haben dies erkannt und setzen deshalb auf kontinuierliche und konsequent geplante E-Mail-Kampagnen.

Auf Seite 2 bis 3 bringen wir Ihnen die kleinen Geheimnisse näher und erläutern, warum dieser Werbekanal auch für Sie bald schon ein nicht mehr wegzudenkendes Mittel zur Kundengewinnung und -bindung sein wird.

Die SelectLine wird mobil dank eines neuen Clients, der ziemlich schnell Smartphone & Co. erobern wird. Einige der neuen Möglichkeiten von SL.Mobile zeigen wir Ihnen auf Seite 4.

Weiter geht's auch in unserer Serie rund um CRM-Wissen, die wir in der letzten Ausgabe begonnen haben. Wie Ihr Unternehmen von einer intelligenten CRM-Lösung profitiert, wie Sie starten und wie es weitergeht, erfahren Sie in unserem interessanten Artikel auf Seite 5.

Die neue CAS genesisWorld Version X4 ist da und wartet mit vielen Features auf, die uns eine Betrachtung wert sind. Von der Umkreissuche, einem erweiterten Mobile Client bis hin zu wichtigen Detailverbesserungen zeigen wir Ihnen das Kraftpaket im Detail auf Seite 6 und 7.

Last but not least haben wir für Sie einen Artikel mit Tipps und Kniffen geschrieben, mit denen Sie mehr «Pfeffer» in Ihre Briefe an Geschäftsfreunde bringen.

Es lohnt sich also! Zum Umblättern bitte nicht über die Seite von rechts nach links streichen ;-).

Viel Vergnügen wünscht Ihnen



Ihr Alexis Kälin



Email
Marketing für Ihr Business.
Mehr ab Seite 2

SL.mobile
Der smarte Draht zu Ihrem Business.
Mehr auf Seite 4



SelectLine

CRM-WISSEN
Für was braucht man eine CRM-Software?
Mehr auf Seite 5



CAS NEUHEITEN
CAS genesisWorld X4
Neuheiten zum Verlieben.
Mehr ab Seite 6



KREATIVES
Wie man Pfeffer in einen Geschäftsbrief bringt.
Mehr auf Seite 8



Neue Mitarbeiterin	3
CRM-Studie	5
Software DEMO	7
Newsletter Tipps & Tricks	8



E-Mailmarketing

Erfolgreiches E-Mailmarketing bringt Schwung in Ihr Business.

Während Sie das hier lesen, ist wieder ein sündhaft teurer Werbebrief auf qualitativ hochwertigem Papier vom Briefkasten in den dafür vorgesehenen «Rundordner» gewandert. So geht's jeden Tag Millionen Werbebriefen.

Werbe-E-Mails landen ebenfalls im Papierkorb. Aber nicht selten waren sie zuvor erfolgreich. Clevere Unternehmen setzen deshalb auf intelligente, kontinuierliche und gut geplante Mailing-Kampagnen. Dieses Werbemittel ist so erfolgreich, dass es in vielen Unternehmen ein wichtiger Bestandteil der Marketingstrategie ist.

Die Zahlen sprechen für sich: 20 bis 30% des Gesamtumsatzes werden durch diese Kampagnen bei manchen Unternehmen erzielt. Nicht zuletzt ist das ein Grund, warum auch Sie sich mit diesem mächtigen Marketingwerkzeug beschäftigen sollten.

Umsatz steigern

Man sagt, dass es viel teurer ist, Neukunden zu gewinnen, als den Kundenstamm zu halten. Aber eine Kundendatenbank ist nur dann wertvoll, wenn man sie nutzt. Ein Weg ist das gezielte Versenden von Werbebotschaften als Teil einer E-Mail-Kampagne, um neue Bestellungen zu generieren.

Kosteneffizient

Eine normale Werbeaussendung kostet Manpower, Briefpapier, Druckkosten, Umschläge, Freistempler oder sogar Briefmarken. Sie kostet Zeit und sie kostet vor allem viel Geld. Umsonst ist auch eine E-Mail-Aussendung nicht. Aber die Produktionskosten sind deutlich geringer, weil man keine materiellen Kosten hat.

Schnell umsetzbar

Anders als viele herkömmliche Werbemethoden, braucht eine E-Mail-

Kampagne keine grossartige Vorbereitungszeit. Sie ist schnell erdacht und noch schneller umgesetzt. In kürzester Zeit können beispielsweise Newsletter-Empfänger per Klick über Neuigkeiten rund um Ihr Angebot informiert werden – und vor allem auch animiert werden, das Angebot wahrzunehmen.

Die Imagesteigerung

Bei all der technischen Finesse, darf man nicht vergessen, dass eine clevere E-Mail-Kampagne auch zu einer Steigerung des Images führen kann und damit Bestandskunden an das Unternehmen bindet. Man informiert, ist auf Draht und hat einen möglichst kurzen Weg zum Kunden, auch wenn gerade mal kein Auftrag ins Haus steht. Das Bild des eigenen Unternehmens abrunden: Auch das ist E-Mailmarketing.



Individuelles Design: Erstellen Sie individuelle Mailings in Ihrem Corporate Design ganz bequem mit den intelligenten Newsletter Templates.

E-Mailmarketing

Inxmail Professional: Einfach genial – genial einfach.

Lange haben wir gesucht, nun sind wir fündig geworden: Die perfekte E-Mailmarketing-Software heisst für uns Inxmail. Professioneller kann man grössere Mengen an individualisierten E-Mails kaum versenden, als mit dieser hochwertigen Software.



Werbe-E-Mails können viel, aber nicht alles. Sie eignen sich jedoch besonders, wenn es darum geht Produkte und Angebote zu kommunizieren. Hierbei genügt es aber nicht, einfach nur eine Mail zu formulieren. Man muss auch Werkzeuge in der Hand haben, um messbare Ergebnisse zu erzeugen, die man für die Verbesserung seiner E-Mail-Kampagne nutzen kann.

Die mehrfach ausgezeichnete E-Mailmarketinglösung Inxmail hat eine Vielzahl solcher Werkzeuge im Rucksack. Sie macht sich zu einem unentbehrlichen Mitarbeiter in Ihrem Haus. Vom Postausgang bis zum Auslösen einer Bestellung haben Sie alle für den Erfolg Ihrer Kampagne wesentlichen Infos im Blick. Direkter und effizienter geht es wohl kaum.

Perfekte Erfolgskontrolle

Einer der entscheidenden Vorteile einer E-Mail-Kampagne ist die völlige Durchdringung von Erfolgsmessern. Ist die Mail bei allen Empfängern angekommen oder gibt es falsche Adressdaten? Wurde sie überhaupt geöffnet und wenn ja, von wem? Ist man den integrierten Links gefolgt und wurde das gesetzte Ziel erreicht? Das alles und noch viel mehr ist messbar und damit erfolgsentscheidend auf lange Sicht.

Kein anderes Medium der Werbung ist so glasklar messbar. Mit Inxmail stehen Ihnen umfangreiche Reports

zur Verfügung, die den Erfolg in Echtzeit widerspiegeln. Von der Öffnungsrate bis zu den «Bounces» sind Sie bestens informiert, um zukünftige Kampagnen zu optimieren.



Inxmail Redaktion: Erstellen Sie bequem und einfach E-Mail-Kampagnen, ohne sich um die Technik oder Design-Richtlinien zu kümmern. Denn als Redakteur benötigen Sie keine HTML-Kenntnisse und können sich ausschliesslich auf die Inhalte konzentrieren.

Persönliche Ansprache

Natürlich lassen sich auch in Werbemails die Empfänger direkt und korrekt ansprechen. So erhält Ihre Werbung mehr Akzeptanz und deutlich mehr Aufmerksamkeit.

Starten Sie jetzt!

E-Mailmarketing hat für Sie noch keine echte Bedeutung? Dann wird's aber Zeit! Machen Sie es zu einem festen Bestandteil Ihrer Marketingstrategie, wie viele andere erfolgreiche Unternehmen vor Ihnen. Wir unterstützen Sie dabei mit Rat und Tat von der ersten Idee, über die Beratung bis zur kompletten Durchführung Ihrer Kampagne.

MITARBEITER



Wir freuen uns, Sabine Züger für unser Artwin-Team gewonnen zu haben. Ab sofort unterstützt sie unser Backoffice und SelectLine-Team.

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

Kontaktdaten:

Sabine Züger

Fon direkt: 062 885 80 08
Mail: sabine.zueger@artwin.ch



Dank direkter Anbindung ist es möglich, Verteiler aus unserer CRM-Lösung CAS genesisWorld an Inxmail weiterzugeben, An- und Abmeldungen sowie unzustellbare E-Mails zu verarbeiten und die Übergabe von detaillierten Statistiken und Auswertungen ins CRM zu übertragen. Ein echter Mehrwert für alle CAS genesisWorld-Anwender.

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
Gestaltung: Artwin AG
Auflage: 1500 Stück

Irrtümer & Preisänderungen vorbehalten.
©Artwin AG, Lenzburg

SelectLine SL.mobile

Wo immer Sie gerade sind: Ihre SelectLine-Daten sind dabei.

Wenn Entfernungen zum Arbeitsplatz grösser werden, wird die Nähe zu Informationen immer wichtiger. Dank dem neuen SL.mobile können Zahlen, Daten, Fakten über Ihre Kunden und Geschäftsvorgänge nun direkt vom Smartphone, Notebook oder Tablet-PC abgerufen werden.



Welche Daten auch immer: Sie sind jetzt nur noch einen Fingerklick entfernt. Denn SL.mobile ermöglicht den direkten Abruf zu allen gewünschten Informationen auf einfachste Art und bietet darüber hinaus bequemste Filter- und Sortieroptionen. Das ist für alle im Aussen-dienst tätigen Mitarbeiter ein echter Mehrwert.

Beleginformationen

Welcher Artikel verkauft sich gut? Wie hoch sind noch mal die Aussenstände von der Firma Zechprell? Sie wollen es wissen, Sie erfahren es in Sekundenschnelle. Sie werden in die Lage versetzt, Entscheidungen noch vor Ort zu treffen, ohne zeitraubende Rücksprache zu halten. Lagerbestände, Umsätze und viele weitere Informationen lassen sich abrufen und auf dem kleinen Smartphone-Display genauso darstellen wie auf dem Tablet-PC.

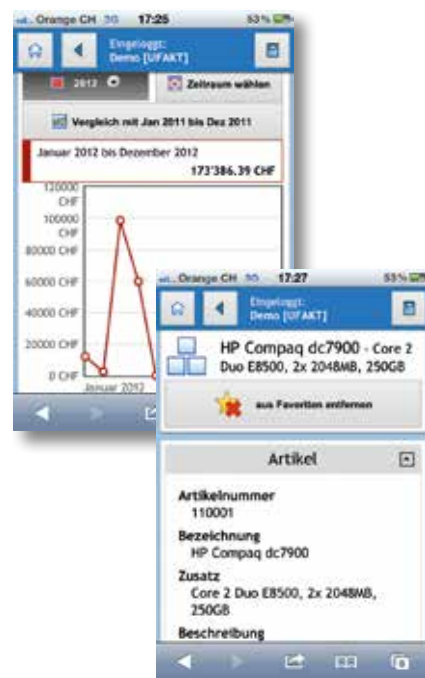
Individuelle Zugriffsrechte

Alle Informationen lassen sich spezifischen Mitarbeitern individuell zuordnen und sind selbstverständlich auch multimandantenfähig. Im letzteren Fall sieht Ihr Mitarbeiter nur die Mandanten, die ihm zuvor freigegeben wurden.

Systemvoraussetzungen

Es ist, wie es sein soll: SL.mobile ist für alle gängigen, mobilen Endgeräte

verfügbar, die auch einen Webbrowser anbieten. Ab der Version 11.5.1 ist SL.mobile als eigene Zusatzlizenz schon für 290 CHF erhältlich. Eine Investition, die sich schnell auszahlt.



Einfach, schnell und übersichtlich: Mit SL.mobile wissen Sie in Sekunden, welche Artikel am besten verkauft wurden, wie der aktuelle Lagerstand aussieht oder wieviel Umsatz Ihre Mitarbeiter erreicht haben.

Jetzt selber testen

Neugier findet immer einen Weg. In diesem Fall führt Sie Ihre Neugier direkt zu der Internet-Präsenz www.slmobile.ch. Dort können Sie den verfügbaren Demo-Zugang auf Herz und Nieren durchtesten.

Noch Fragen?

Wie immer stehen wir Ihnen natürlich gerne auch persönlich zur Seite und erläutern alle Vorzüge live, in Farbe und in einem persönlichen Gespräch.

CRM-Wissen Teil 2

Chaos. Richtig. Managen. Oder: Die wahre Bedeutung von CRM.

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

Was darf ich von einer CRM-Software erwarten?

Kaum installiert, schon kümmert sich die Software um das «Kundenbeziehungs-Management». Und dann klingelt Ihr Wecker ...

Anders ausgedrückt: Es gibt keine CRM-Software, sondern nur unterstützende Tools, die erst durch sinnvolle Nutzung ihre Leistungsfähigkeit beweisen. «CRM» bedeutet: Kundenorientierte Ausrichtung. Wenn Sie hier nicken, brauchen Sie eine Software, in der Daten sinnvoll abgelegt und verknüpft werden.

Hier unterscheiden wir zwischen drei Grundbereichen:

Operatives CRM

Wer aktiv mit Kunden in Kontakt ist, muss Bescheid wissen: Sind alle Rechnungen bezahlt? Was wurde wann geordert? Gab's schon mal Kontakt und wenn ja, wie war das Feedback? Kommen diese Faktoren zum Tragen, spricht man vom «operativen CRM».

Analytisches CRM

Wer mehr wissen will, der nutzt analytisches CRM. Über beliebige Verknüpfungen können auf einfachste Art und Weise aussagekräftige Reports über Kunden und die Geschäftsentwicklung erstellt werden: Bares Gold für den Vertrieb und die Geschäftsleitung.

Contact Center

Unter dem Begriff Contact Center versteht man die Zusammenführung der Kommunikationskanäle von E-Mail über Fax bis hin zum Telefonat. Wenn zum Beispiel eine Rufnummer gewählt

wird, wird dies protokolliert und einem Datensatz hinzugefügt. So weiss jeder teamübergreifend, was Sache ist.

Wie so etwas in der Praxis aussieht, können Sie gerne auf unserem virtuellen Rundgang unter www.crm-start.ch herausfinden.

Was habe ich davon?

Wenn Sie sich für CRM entscheiden, müssen Sie Prozesse beobachten und anpassen. Das geht nur, wenn man offen miteinander umgeht, Fehlerquellen eruiert und die Bereitschaft zum Umdenken mitbringt.

Think big, start small!

Bevor man zu schnell handelt und Geld für eine Software und einen externen Dienstleister ausgibt, muss man sich drei Fragen stellen:

- Was will ich erreichen?
- Wie stellt sich das Unternehmen dar?
- Welche ersten Schritte machen Sinn?

Die «Baby Steps» sind es, die zum grossen Ziel führen. Starten Sie mit einer qualitativen Adressdatenbank!

Setzen Sie sich erreichbare Ziele. Fokussieren Sie sich auf Aufgaben, die Zeit schlucken und unter denen die Kundenzufriedenheit leidet.

Und dann kommen wir ins Spiel: Denn ohne Lösungspartner geht's nicht. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören! Gerne zeigen wir Ihnen unverbindlich die weiteren Schritte auf den Weg zum Erfolg.

CRM-STUDIE



Viele tummeln sich rund ums Thema CRM, aber nur einer erreichte Bestnoten. Das Zürcher Analysten- und Beratungshaus iza untersuchte in einer aktuellen Umfrage die Zufriedenheitsaspekte von CRM-Lösungen. Im direkten Vergleich schnitt CAS genesisWorld in allen Bereichen der Kundenzufriedenheit am besten ab. Wen wundert's?

Dabei mussten auch so bekannte Platzhirschen wie Microsoft, SAP und Update CRM ihre Wunden lecken und verloren eine gute Drittelnote in der Bewertung.

Nicht, dass wir uns über den Misserfolg der anderen freuen. Aber stolz sind wir schon, dass «unsere» Software dieses Ergebnis erreicht hat.

Die Studienergebnisse können Sie gerne von uns in digitaler Form bekommen. Sprechen Sie uns einfach an, dann senden wir Ihnen diese zu.

Machen Sie es also wie unsere Kunden: Setzen Sie aufs richtige Pferd und das heisst nun mal CAS genesisWorld.

Wie immer gilt: Wer mehr erfahren will, sucht den Kontakt zu uns. Gerne unterstützen wir Sie dabei, noch besser zu werden, als Sie es ohnehin schon sind.

CAS Neuheiten

CAS genesisWorld X4: Neue Funktionen und Produktverbesserungen.

Wunderbare Neuheiten zum Verlieben: Die jetzt freigegebene Version der CAS genesis World X4 bringt noch mehr verbesserten und reibungsloseren Workflow in den Arbeitsalltag. Einmal mehr hat man sich stark am Kunden orientiert und das Beste rausgeholt.



Kostenfreie Geo-Referenzierung

Was woanders gutes Geld kostet, ist in der neuen CAS genesisWorld kostenloser Standard. Dank Open Street Map, können Sie Ihre Bestandesdaten mit den Geo-Referenzdaten nun ohne finanziellen Mehraufwand abgleichen. Führen Sie Umkreissuchen durch, um zum Beispiel zu erfahren, welche A-Kunden im näheren Umfeld Ihres aktuellen Standortes sind. Das ist zum Beispiel hilfreich, wenn Sie gerade aus einem Treffen mit einem Geschäftspartner kommen, aber noch Zeit für einen weiteren Besuch haben.

Ansichten steuern

Bisher war es nur möglich, einzelnen Benutzern unterschiedliche Navigatoren zuzuweisen. Mit der neuen Version können auch unter der Funktion «Fachbereiche» unterschiedliche Navigatorenbereiche, bzw. Ansichten für einzelne Fachbereichsgruppen freigeschaltet werden. Dadurch wird es möglich, dass man beispielsweise Geschäftsreports einer Fachgruppe «Geschäftsleitung» zuweist und somit nur die darauf Zugriff haben. Dies erleichtert die Administration und Übersichtlichkeit von öffentlichen Navigatoren deutlich.

Erweiterung MobileApps

Natürlich wurden auch die Mobile-Apps weiterentwickelt. Auf die «Verkaufschancen» hat man jetzt lesenden und schreibenden Zugriff und auch die Warenwirtschaftsdaten können nun mit ERP-Connect eingesehen werden. Berichte und CAS-Reports können genauso erstellt werden wie CAS Survey Fragebögen.

Damit nicht genug: Neben den vielfältigen, neuen Key-Features wurden viele Verbesserungen bestehender Leistungen umgesetzt. Die Mobile-Apps sind übrigens im Preis der CAS Premium Edition bereits enthalten, aber auch als Einzelmodul erhältlich.

Neuer LDAP-Server

Sie wollen Zugriff auf Kontaktadressen in CAS genesisWorld aus Outlook oder Thunderbird heraus? Kein Problem. Mit dem neu entwickelten LDAP-Server ist nun jede LDAP-fähige Anwendung in der Lage dies zu tun. Und das kostenlos im Rahmen des Standard CAS genesisWorld!

Und vieles mehr

CAS genesisWorld X4 kommt mit einem wahren Kraftpaket an Leistungsverbesserungen daher. Neben den bereits genannten Features wurde auch viel Kraft in die Optimierung bereits bestehender Funktionalitäten investiert. Und auch diese Ergebnisse können sich sehen lassen: Der E-Mail-Client wurde verbessert, neue 64-BIT-Outlook Add-Ins geschrieben, der Benachrichtigungs- und Aktionsdienst erweitert und vieles mehr.

CAS Neuheiten

CAS genesis World X4: Mit neuen Modulen noch effektiver arbeiten.

Nicht nur die Basiserweiterungen der Standard CAS genesisWorld Version können sich sehen lassen, auch wurden leistungsfähige Zusatzmodule neu entwickelt und bestehende Module so erweitert und optimiert, dass kaum noch Wünsche offen bleiben.

CAS Helpdesk online

Ganz neu kommt der CAS Helpdesk online Client daher. Der Benutzeroberfläche wurde ein Facelift verpasst und neue Funktionen integriert. Listen lassen sich flexibel konfigurieren, Tickets komfortabel durchsuchen und neue Anfragen mit individuellen Aktionen versehen. Und wenn Sie CAS Survey einsetzen, können Sie auch Fragebögen bei einer Anfrage hinterlegen. Damit lässt sich vieles noch mehr automatisieren.

CAS Form- und Database Designer

Neu lassen sich Kennzahlen berechnen. Diese Möglichkeit erlaubt es beispielsweise, die Summe aller offenen Verkaufschancen zu berechnen und direkt auf der Adressmaske anzuzeigen. Selbstverständlich lässt sich der Wert in einem eigenen Feld speichern. Neben diesem Hauptfeature, wurden auch viele Detailabrundungen vorgenommen.

CAS Report

Die Visualisierung wurde überarbeitet und um wesentliche Punkte ergänzt. Mit den neuen relativen Feldern «Abweichung», «Abweichung %», «Anteil %», «Spalte» und «Anteil %» lassen sich u.a. Abweichungen zur Umsatzveränderung darstellen. Neben einigen anderen Optimierungen wurde auch die Performance gesteigert.

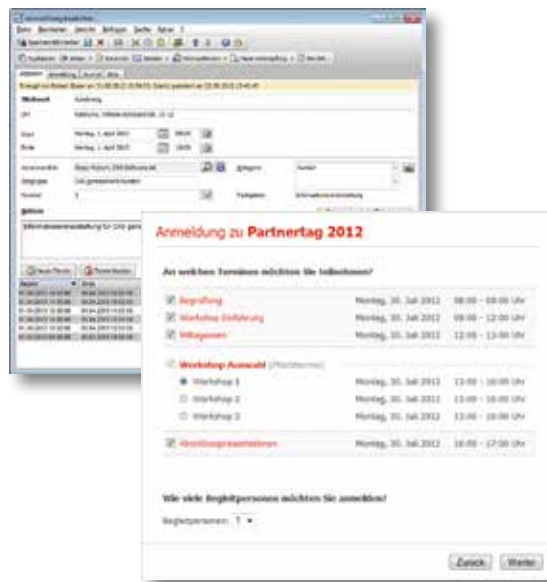
Neu: CAS Module Exchange Sync

Eine echte Synchronisation zwischen CAS genesisWorld und Microsoft Exchange ist nun ebenfalls möglich. Sowohl Adressen als auch Termine können in beide Richtungen abgeglichen werden. Persönliche Anpassungen

sind möglich. So lassen sich individuelle Filter und Abgleichjobs einrichten.

CAS Modul Event

Planung und Organisation von Veranstaltungen sind nun noch komfortabler durchzuführen. Durch das Modul Event Management kann man Veranstaltungen in CAS genesisWorld anlegen, mit Terminslots strukturieren und alles zusammen kinderleicht verwalten. Sie erhalten Einblick in die Anmeldungen, die freien Plätze und vieles mehr. Auch an die Möglichkeit, alle potentiellen Teilnehmer via Serien-E-Mail zu erreichen wurde gedacht. Diese wiederum können sich direkt über einen Link online anmelden. Einfacher geht es nicht.



Interessiert?

Wie immer beraten wir Sie gerne über all die neuen Möglichkeiten und wie Sie davon profitieren können. Vereinbaren Sie einfach einen Termin unter 062 885 80 00 mit uns.



Um unsere Softwarelösungen noch einfacher testen zu können, haben wir uns für die Lösung Softwaredemo entschieden. Und die funktioniert wie ein kleines, technisches Wunder: Über einen Webzugang können Sie sich zu einer virtuellen Umgebung einloggen und Ihre Wunschsoftware testen – mit allem Drum und Dran. Legen Sie eigene Datensätze an und prüfen Sie auf Herz und Nieren was unsere Lösungen zu bieten haben.

Dabei können wir Ihnen Ihren Testaccount so einrichten, dass Sie sogar Daten importieren und exportieren können. So können Sie zum Beispiel Echt-Daten erfassen und wir können diese nach der Testphase auf Wunsch direkt übernehmen.

Ob CAS genesisWorld oder die Neuheiten der X4, für ganze 60 Tage stehen Ihnen die Anwendungen zur Verfügung! Sprechen Sie uns wie immer an und ruckzuck steht Ihr Test-Account.

CRMBLOG.CH



Wer Informationen, Tipps, Tricks, Kniffe und interessante Artikel rund ums Thema CRM & Marketing haben möchte, der kommt an unserem Blog nicht vorbei. Unter www.crm-blog.ch lesen Sie nicht nur Erfahrungsberichte, sondern lernen auch, welche Fehler Sie gar nicht erst machen sollten.

Kreatives

Tipps & Tricks

Anregung für Ihr Business

Pfeffer im Geschäftsbrief.

«Allerliebster Geschäftsfreund, wie lange ist es nun schon her, dass Du Dich bei uns gemeldet hast? Wir vermissen Dich hier so sehr, wir schmachten nach Dir und Deinen Aufträgen und ein Tag ohne einen Anruf von Dir ist so langweilig wie es ein Dschungelcamp in Zürich wäre». Und so weiter und so fort – haben Sie es gemerkt?

**Es gibt Geschäftsbriefe.
Und dann alle anderen Briefe.**

Aber überall gilt, dass der Ton die Musik macht. Ein Geschäftspartner will eben nicht angesprochen werden wie die Geliebte eines arbeitslosen Poeten. Dass daraus keine Langeweile entwachsen muss, das erfahren Sie auf den folgenden Zeilen.

Gute Grüsse.

Fangen wir mal unten an. Klassischerweise enden viele Briefe mit den freundlichen Grüssen. Das kann man machen. Muss man aber nicht. Es zeugt von einer gewissen Beschäftigung mit dem Empfänger des Briefes und einer Spur Originalität, wenn man beispielsweise Bezug zum Ort nimmt. Senden Sie einfach mal hin und wieder beste Grüsse nach Lenzburg, wenn Sie uns mal wieder was Getiptes zukommen lassen wollen.

Der Profi kann aber auch «verschneite Grüsse» ebenso senden, wie «winterliche Grüsse», wenn man es nicht ganz so flapsig mag. Der Kreativität ist da viel Spielraum gelassen.

Die «lieben Grüsse» sollten Sie auch denen vorbehalten, die Sie persönlich gut kennen, schätzen und vielleicht tatsächlich ein bisschen lieb haben.

Geschickte Wiederholung.

Der Autor eines Briefes zeugt von einem gepflegten Wissen um die Rhetorik, wenn er die Kernaussage seines Briefes in einer letzten Zeile zusammenfasst. Das kann dann ein «wir freuen uns, Sie bald wieder zu sehen» sein, oder auch ein «Über Ihren Auftrag freuen wir uns genauso, wie Sie, wenn Sie die Ergebnisse sehen werden».

Na ja. So in etwa. Sie wissen schon, wie wir das meinen ...

Damit wären wir auch schon am Ende dieses kleinen Ausflugs in die Welt des wunderbaren Geschäftsbriefes. In diesem Sinne verabschieden wir uns in diesem Artikel und verbleiben.

PS: Wenn Ihnen dieser Tipp gefallen hat, hier gibt's noch mehr: www.crm-blog.ch

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



Die Abwesenheitsnotiz wird charmant

Ob im Urlaub oder zur Geschäftsreise: Die Abwesenheitsmeldung ist aus dem E-Mailverkehr nicht mehr wegzudenken. Wir zeigen Ihnen, wie man kurz und knapp aber trotzdem charmant sein kann. (PN 3/2011)



Tschuldigung, Sie haben da was verloren ...

Machen Sie mit uns einen kleinen, schriftstellerischen Ausflug in Ihre Vergangenheit. Mit einem Augenzwinkern werfen wir einen Blick auf die Wurzeln des Erfolgs: die Phantasie! (PN 1/2012)



11 Tipps gegen das Sommerloch

Ein Sommerloch entsteht erst dann, wenn die Langeweile Oberhand gewinnt. Die darf aber gar nicht erst aufkommen! Mit gewohnt guten Tipps und Vorschlägen wirken wir dem entgegen. (PN 2/2012)

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

www.artwin.ch/newsletter