

Gezieltes Marketing für Juweliere

Customer Relationship Management wird bei **Clarity & Success** dieses Jahr großgeschrieben.

Das neue Marketing-Konzept zeigt, wie Juweliere davon profitieren können.



Das gesamte Jahr über gibt es eine Vielzahl von Anlässen, um Kunden anzusprechen

R

Revision, Geburtstag, Batteriewechsel, Valentinstag, Garantieablauf-Uhrencheck, Muttertag, Konfirmation, Hochzeitstag: Es gibt viele Anlässe für Juweliere und Goldschmiede, ihre Kunden anzusprechen, neue Geschäfte zu generieren und eine Kundenbeziehung aufzubauen. Customer Relationship Management (CRM) lautet das Stichwort und wird bei Ketten und großen Marken längst in Perfektion betrieben. Bei Juwelieren führt das CRM oft

noch ein Schattendasein, obwohl etliche bereits über die notwendigen Datengrundlagen verfügen. Clarity & Success ist Spezialist für Juwelier-Management-Software in der Schmuckbranche und bringt mit seinem neuen Marketingkonzept diese brachliegenden Datenlandschaften zum Blühen.

GROSSEN DATENSCHATZ RICHTIG NUTZEN

„Es gibt im Durchschnitt einen Anlass pro Woche für neue Geschäfte – man muss sie nur zu nutzen wissen“, sagt Florian Henkel, Geschäftsführer von Clarity & Success. Mit seinem

neuen Marketingkonzept bietet das Softwareunternehmen seinen Kunden ein Komplettpaket für erfolgreiche Kundenbindung. „Werbepower wie die Großen“, verspricht Henkel und meint damit Einladungen, Mailings, Events, Kundenkarten, Newsletter, Social Media und vieles mehr.

„Die Daten für erfolgreiches Marketing sind bei fast allen unseren Kunden bereits vorhanden. Sie werden nur leider zu oft nicht genutzt“, sagt Florian Henkel. Damit sich das ändert, werden die vorhandenen Datensätze in einem ersten Schritt analysiert. Anschließend wird die Datenqualität mithilfe verschiedener Maßnahmen optimiert. Der Geschäftsführer

von Clarity & Success betont: „Mobilnummer und E-Mail-Adresse der Kunden zählen heute zum Standard, da Adresse und Festnetznummer nicht mehr ausreichen.“

ZIELGENAUE ANSPRACHE UND KUNDENBINDUNG

Um die Daten erheben und vor allem auch nutzen zu können, bietet Clarity & Success viele gute Ideen zur Kundenansprache und -bindung, darunter zum Beispiel ein Bonusprogramm mit zahlreichen Extraleistungen wie Batteriewechsel oder Gratiswartung. Sind die Kundendaten erst einmal in der Warenwirt-

schaft des Juweliers richtig und vor allem legal erfasst, steht einem kraftvollen Marketing nichts mehr im Wege. Denn die Software liefert für jeden Anlass die passenden Adressen. So können Newsletter auf jede gewünschte Zielgruppe maßgeschneidert zugeschnitten werden oder Einladungen zu Veranstaltungen an die gewünschten Personen verschickt oder persönlich angerufen werden.

„Gutes Marketing geht heute nicht mehr über die Masse“, betont Florian Henkel, „sondern über die perfekte Ansprache. So verringern sich Streuverluste und man überrascht seine Kunden nachhaltig.“

www.clarity-success.com