



Professionelles Kundenbeziehungs-Management für schwierige Zeiten

04. Mai 2009 In turbulenten Zeiten ändern sich auch die Anforderungen im Marketing-Bereich von Unternehmen - aufgrund der sehr kompetitiven Marktlage setzen Marketing-Abteilungen zunehmend auf Lösungen, welche eine grosse Bindungskraft und Wertschätzung gegenüber Kunden generieren. Wenn klassische Marketingmassnahmen zur Neu-Kundenakquisition weniger greifen, ist es ratsam den Fokus intensiver auf ein professionelles Kundenbeziehungs Management zu richten. Gerade in schwierigen Zeiten erweist sich ein innovatives Customer Relationship-Management-Tool als ideales Instrument zur Kundenbindung und Differenzierung gegenüber der Konkurrenz.

Geschenke als Instrument zur Kundenbindung funktionieren – sie bringen Abwechslung in den Geschäftsalltag, bewirken wahre Freude bei Geschäftskontakten, übermitteln Unternehmensbotschaften auf individuelle Weise und erzielen hohe Responsequoten.

Die Customer Relationship Management-Lösung von Giveawine setzt ganz auf diesen Ansatz. Mir ihr können Unternehmen nicht nur das Kundenbeziehungs-Management durch einen optimierten Geschenk-Prozess deutlich vereinfachen, sondern auch qualitativ verbessern und effizienter gestalten. Zusätzlich steigert die voll-integrierbare Lösung auch die Wertigkeit des Schenkens und lässt Unternehmen bei ihren Kunden und Geschäftspartnern „überraschend gut ankommen“.

„Das B2B-Geschenktool der Giveawine AG ist das ideale Marketinginstrument,“ meint Marco Amos, Country Manager Schweiz der Interhome AG, „wir können uns bei den Topkunden jeweils nach den Ferien ganz einfach mit einem individuellen Geschenk bedanken, die Beziehung festigen und der Kunde wird in positiver Weise nachhaltig an unseren Geschäftskontakt erinnert.“

Zur Auswahl stehen hochwertige Produkte aus den Bereichen Wein, Spirituosen, Zigarren, Pralinés, Blumen oder auch saisonale Geschenkkörbe. Ganz nach individuellem Bedarf kann das Sortiment zusammengestellt und den zu Beschenkenden mit einer persönlichen „Anrede“ oder „Videobotschaft“ mittels E-Mail, Brief, Geschenkkarte oder USB-Stick übermittelt werden. Die Beschenkten können dann über einen Link auf einer – auf Wunsch im Corporate Identity des Auftraggebers gestalteten - Webplattform, ihr persönliches Geschenk aus dem Sortiment selektieren. So macht das Schenken doppelt Freude.

Kontakt:

- Marc Schmid, CEO Giveawine AG, N +41 79 414 90 41, marc.schmid@giveawine.com
- Christof Egger, Medienstelle Giveawine, c/o Heinz Gut & Partner AG, N +41 76 366 18 19, christof.egger@gutpartner.ch

Giveawine AG

Giveawine, gegründet im Frühling 2006, ist die führende Premium-Geschenkplattform für Unternehmen und Private. Das aufstrebende Jungunternehmen mit Sitz in Glattbrugg bietet hochwertige Produkte aus der Gourmet- und Genusswelt an (Wein, Spirituosen, Zigarren, Pralinen, Geschenkkörbe etc.). Neben der auf Privatpersonen ausgerichteten E-Geschenk-/E-Shoplösung www.giveawine.com ist für Unternehmen ein innovatives Online Geschenktool für Kunden und Mitarbeiter mit einer eigenen, auf die individuellen Bedürfnisse abstimmbaren Geschenkplattform kostenlos verfügbar. Individuelle Intranet-Shoplösungen für Mitarbeiter runden das Angebot ab. Für die Auslieferung der Waren in der Schweiz, Deutschland und Österreich sind ausgewählte Fachhändler zuständig. CEO von Giveawine ist seit Sommer 2008 der ehemalige Fleurop-Interflora Europa-Chef Marc Schmid (41).