

# «Smart gifting» – beim Kunden überraschend gut ankommen!



Die Bedeutung und der Wert von professionellem Beziehungsmanagement innerhalb des Marketingprozesses steigen zunehmend. Geschenke werden als Teil der Kommunikation und als Instrument zur Intensivierung von Beziehungen immer bedeutender! Genau hier setzt die CRM-Lösung rund ums Schenken von Giveawine an. Mit der innovativen und interaktiven Lösung können Unternehmen nun auf einfache Art und Weise die Qualität ihres Beziehungsmanagements steigern und gleichzeitig den Aufwand reduzieren.

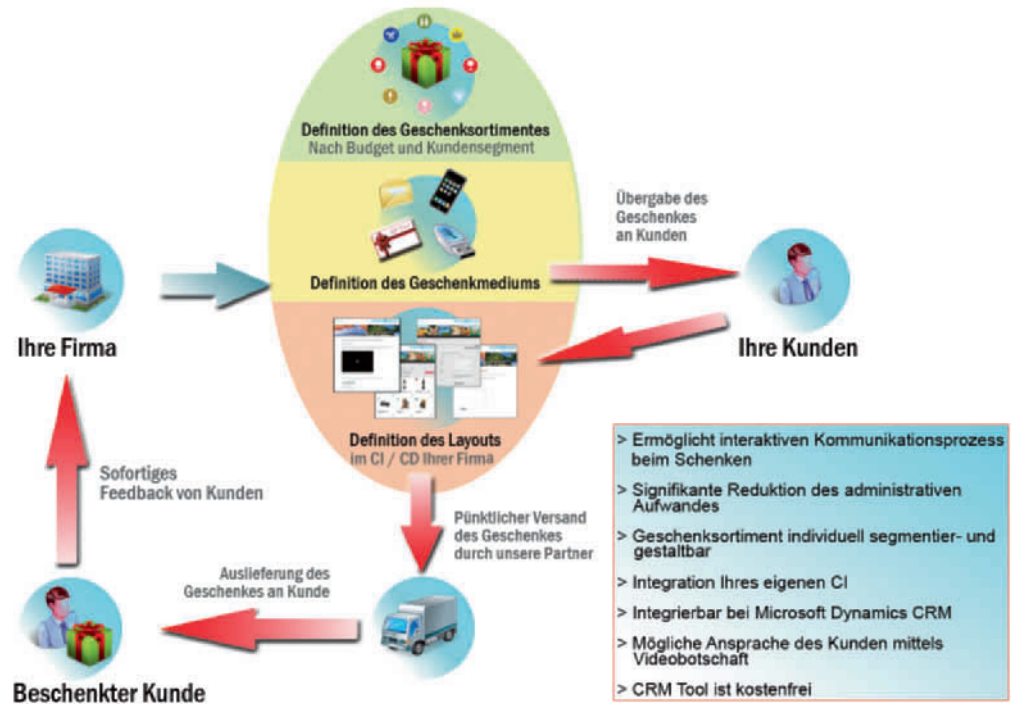
■ Geschenke sind eine Möglichkeit der Kommunikation, um Kunden die Unternehmensbotschaft in bestimmten Momenten auf sympathische Weise zu übermitteln und Wertschätzung zu zeigen.

Ein professionelles Beziehungsmanagement mit einer innovativen CRM-Geschenklösung steigert nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern hilft mit, die Geschäftsbeziehungen auszubauen, die Kommunikationsprozesse zu vereinheitlichen, Kosten zu senken und auch die Unternehmenskultur zu vermitteln.

## Professionelles und innovatives Beziehungsmanagement mit der CRM-Geschenklösung für Unternehmen

Stimmungsvoll und nachhaltig schenken, kosten- und zeitsparend und mit einem Geschenkangebot, welches die Bedürfnisse einer breiten Kundschaft abdeckt, gehört zur Kernkompetenz von Giveawine. Wir haben die Bedeutung des «smart gifting» und dessen Kundenbindungskraft neu definiert und diese in eine innovative und interaktive CRM-Geschenklösung für Firmen umgesetzt und als schlagkräftiges Kommunikationsinstrument für Kundenbeziehungsmanagement ausgebaut.

Die CRM-Geschenklösung wird kostenlos, ganz auf die Bedürfnisse und das CI der Unternehmung von Giveawine eingerichtet. Das Geschenksortiment lässt keine Wünsche offen und wird nach Kundensegmenten, Zielwirkung und Kundenwunsch entsprechend individuell zusammengestellt oder erweitert.



## Individuelle und interaktive Kommunikation mit dem Kunden und hohe Bedienfreundlichkeit

Die vom Unternehmen beschenkten Kunden wählen sich mit einem Gutscheincode, welcher mit einer Geschenkkarte, in einem Geschenk-E-Mail, einem USB-Stick oder sonst einem Medium übermittelt wird, auf die firmeneigene Begrüßungsseite ein. Dort eingeloggt, wird der Beschenkte mit einer Videobotschaft persönlich begrüßt und zum Geschenkshop weiterverwiesen, wo er aus

einem definierten Sortiment sein Geschenk selbst auswählen kann.

Die Ansprache erfolgt so sehr individuell zwischen dem Unternehmen und den Beschenkten. Nach Eingabe der Lieferinformationen erhalten die Beschenkten auch die Möglichkeit, ihr persönliches Feedback abzugeben.

## So wird der Geschenkprozess interaktiv und die Kundenzufriedenheit für das Unternehmen messbar!

### ■ Mehr Informationen



[www.giveawine.com/firmenkunden](http://www.giveawine.com/firmenkunden)

#### Kontakt

Marc Schmid, CEO Giveawine AG,  
+41 (0)44 809 91 84,  
marc.schmid@giveawine.com  
Marc Sebben, Verkaufsleiter Giveawine AG,  
+41 (0)44 809 91 89,  
marc.sebben@giveawine.com

**Gewinnen Sie 1 von 3 Gutscheinen im Wert von CHF 100.-!**

Testen Sie jetzt das CRM-Geschenktool und gewinnen Sie!

Als Leser von MARKETING & KOMMUNIKATION können Sie bis 30.06.2010 einen Geschenkgutschein von Giveawine im Wert von CHF 100.- gewinnen. Testen Sie jetzt das CRM-Geschenktool in der Live-Demonstration unter [www.giveawine.com/firmenkunden](http://www.giveawine.com/firmenkunden) und nehmen Sie an der Verlosung der 3 Geschenkgutscheine teil.