

Neues Käppchen fürs Handy?



ANZEIGE

Endlose To-Do-Liste?

Wir sind Ihre Problemlöser, wenn es um Kundengewinnung und Kundenbindung geht. Ihre Pendenzenliste können Sie abhaken und haben wieder mehr Zeit, um Ihr Handycap zu verbessern.

Tun Sie das mit der Trendcommerce Group. Wir haben für Sie das gesamte crossmediale Spektrum des modernen Direct Marketing. Mit drei Kompetenzzentren unter einem Dach: DirectMail, Call-Center und Digital Print, alles aus einer Hand. Mit den von uns entwickelten Prozessen Mailing on demand und Intelligent Fulfillment System – die idealen Instrumente für Ihren Kundendialog. Mit Kompetenz, Schnelligkeit und dem neuesten Stand der Technik. Perfekter Service, Transparenz, Vielseitigkeit und Flexibilität inklusive. Worauf warten Sie noch?
www.trendcommercegroup.ch – jetzt klicken und später Kundenkomplimente empfangen.

Die Trendcommerce Group umfasst:



TREND
GROUP Fullservice for Direct Marketing

Trendcommerce sagt: «Wir haben für Sie das gesamte crossmediale Spektrum des modernen Direct Marketing.» Anregender Satz, nicht? Was diesem «Full Service for Direct Marketing» auf jeden Fall zum Full Service fehlt, ist, so scheint es, ein kompetenter Texter...

Wer so viel zu sagen hat wie diese Trendhändlergruppe, braucht eine gute Werbeidee. Und die liegt natürlich nahe: «Wer Arbeit delegiert, hat dafür mehr Zeit für sich selber.» Das kann ein kreativer Ansatz sein, obwohl der so nicht ganz neu ist, sondern doch schon einen ziemlich langen grauen Bart hat. Dass Geschäftsleute sich ihre Zeit mit Golfspielen vertreiben, soll ja vorkommen. Aber wenn wir uns die lustige Pendenzenliste dieses angesprochenen Managers anschauen, müssen wir uns schon fragen, ob der an seinem Computer am richtigen Ort ist. Da steht nämlich:

- To-do-List Kundengewinnung
- Persönliche Beratung
 - Adresshandling
 - Übernahme Grafikideen
 - Gut zum Druck Mailing
 - Produktion Mailing
 - Lettershop/Versand
 - Rücklauf-Erfassung
 - Schulung Call-Center-Agenten
 - Telefonisches Nachfassen
 - Verkaufsabschluss
 - Erfolgskontrolle

Alles typische Managementaufgaben. Beratung in Mailingfragen – aber wer soll da beraten werden? Vielleicht gar die Mailingempfänger selber? Grafikideen übernehmen,

das Gut zum Druck geben, das Mailing produzieren und Briefe eintüteln: ein wirklich mühsamer Manager-Zeitvertreiber! Vermutet zumindest die Trendcommerce-Group und findet, man könne diese Arbeit auch ihr überlassen. Denn «Wir sind Ihre Problemlöser, wenn es um Kundengewinnung und Kundenbindung geht.»

Natürlich weiss das auch jeder Manager, der grundlegende Probleme hat: Kunden gewinnt man durch das Gut zum Druck und bindet sie durch das persönliche Abfüllen der Mailings in Couverts. Und schon brummt der Laden! Manager, die ihre Zeit mit solchen Peanuts verplempern, schickt man mit gutem Grund auf den Golfplatz. Da machen sie nichts Dümmeres. Sogar Trendcommerce rechnet insgeheim damit, dass solche Führungskräfte leicht blöd sind. Blöd genug jedenfalls, um ihre Golfbälle auf dem Schreibtisch zu vergessen.

Nur etwas passt dann doch nicht ganz. Die bemüht anbietende Idee des golfenden Managers in Ehren – aber genau hier zeigt sich dann, ob man seine Kunden wirklich bei ihrer «Insight» packt. Wenn man jetzt nämlich auch noch «Handicap» falsch schreibt, wird diese edle Absicht zum Schlag ins Wasser beim Teich vor Loch 17. Unter einem «Handycap» würde ich doch wohl eher so eine Art Natelpariser verstehen...

Als ich in den Blauen Himmel komme, flucht Giorgio grad über die «Tedeschi», die einen Espresso bestellen. Oder, noch schlimmer, zwei Expressos. «Nid mit mich! Chasche däne Nescafe gäh! Oder Filterwasser! Non fa niente, märked sowieso kein Unterschied!»

Und irgendwie hat er ja recht.