



GEMEINSAM ZUM ERFOLG – EURONET MARKETING SERVICES

Wir unterstützen Sie ganzheitlich, um mit Ihren Kund*innen optimale Kontaktpunkte durch bestes Design und aktuellste Technik zu generieren





EURONET MARKETING SERVICES – UNSER KNOW-HOW FÜR IHREN ERFOLG!

Als Full-Service-Anbieter hat Euronet Marketing Services immer die passende Lösung für Ihr Augenoptik- und /oder Hörakustikgeschäft, wenn es um Marketingaktivitäten geht. Egal ob Mailingaktionen, Neukundengewinnung oder automatisierte Kundenbindungssysteme: Die individuellen, hochwertigen Mailings sind aufmerksamkeits- und responsestark! Sinnvoll ergänzt werden diese Maßnahmen durch das Angebot, individuelle Websites zu erstellen oder Ihre Social Media Kanäle zu betreuen. Zudem steht ein interner Agentur-Service zur Verfügung, der von der Neuentwicklung des Logos bis hin zur vollständigen Marketingplanung alles abdeckt, was Augenoptiker*innen und Hörgeräteakustiker*innen für professionelle und erfolgreiche Werbung benötigen.

VIELFÄLTIG ERFOLGREICH: IHRE NEUE AUSSENKOMMUNIKATION

Mailingaktionen

Die zielgerichtete Ansprache der eigenen Kund*innen ist das A und O für erfolgreiche Augenoptiker*innen. Ob Sonnenbrillenaktion oder Stadtfest, Gleitsichtwochen oder Kundenevent – Euronet Marketing Services bietet für jeden Anlass das Passende. Und das Beste: Ihren individuellen Wünschen sind bei der Gestaltung keine grafischen oder inhaltlichen Grenzen gesetzt!

Neukundenwerbung

Eine effiziente Neukundenansprache ist ein Widerspruch in sich? Nein, keineswegs! Denn Euronet Marketing Services bietet Ihnen in Zusammenarbeit mit der Deutschen Post die Verteilung über „Postwurf Spezial“ auch für kleinere Auflagen an. Damit haben Sie die Möglichkeit, Neukund*innen nach Zielgruppen selektiert haushaltsge-
 nau und effizient anzusprechen.

Kundenbindung

In Erinnerung bleiben und dabei gezielt Kaufimpulse setzen – kein anderes Instrument schafft dies so erfolgreich und nachhaltig wie das Kundenbindungssystem von

Euronet Marketing Services. Abhängig vom Kaufdatum erhalten Ihre Kund*innen in individuell festgelegten Intervallen hochwertige, attraktive Mailings. Rücklaufquoten von häufig 5% und mehr sprechen für sich.

Online-Marketing

On- und Offline, Internet und stationäres Geschäft müssen als vernetzte Geschäftsbereiche gesehen werden. Die Konsument*innen nutzen für ihre Shoppingtour das Internet UND die Innenstadt. Entsprechend ist die Internetseite oftmals der erste Eindruck, den Kund*innen von Ihrem Unternehmen erhalten. Und für diesen ersten Eindruck bekommt man keine zweite Chance. Integrieren Sie z. B. den Euronet Online Terminkalender, um Ihren Kund*innen schnell und einfach einen Termin vor Ort anbieten zu können.

Social Media

Sie wollen auf Facebook und Instagram aktiv werden oder posten sporadisch Inhalte und wollen Ihre Aktivitäten erweitern? Euronet Marketing Services erstellt für Sie einen individuellen Content-Plan

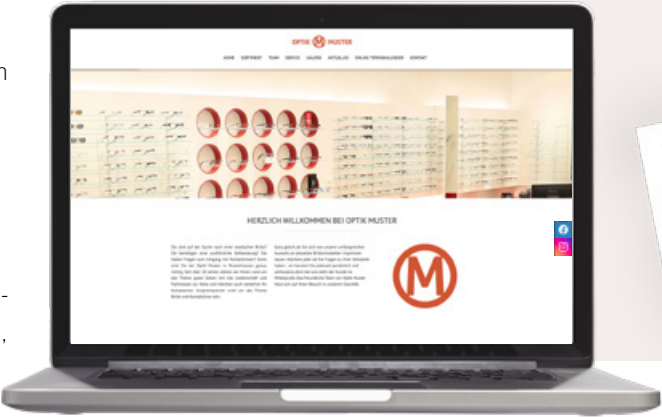
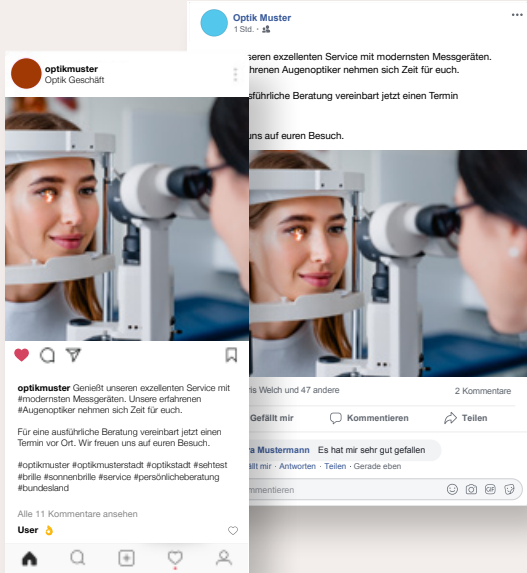
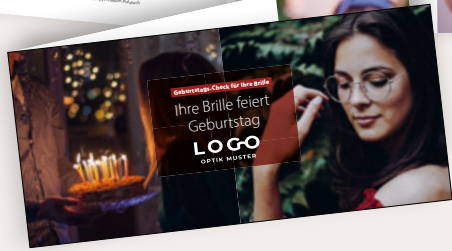
und übernimmt die Veröffentlichung Ihrer Postings. Aktuelle Themen können jederzeit integriert werden. So können Sie mit wenig Aufwand neue Kund*innen ansprechen und zu Stammkund*innen Kontakt halten.

Marketingplanung

Strategische Marketingaktivitäten statt Mailing-Aktionen aus dem Bauch heraus. Gezielte Kundenansprache statt Gießkannenprinzip. Das Team von Euronet Marketing Services erstellt mit Ihnen einen Marketingplan, der auf Ihre individuelle Strategie ausgerichtet ist. Kurzum: Erfolg ist planbar mit Euronet Marketing Services.

Agentur-Service

Mailingaktionen, Neukundenwerbung, Kundenbindung, ... – alles noch nicht individuell genug? Dann ist unser Agentur-Service genau das Richtige für Sie. Von der Gestaltung Ihres Logos bis hin zur Durchführung aller Maßnahmen bietet Ihnen Euronet Marketing Services ein echtes Rundum-Sorglos-Paket. Individuell und zu fairen, sowie planbaren Konditionen.



MAILINGAKTIONEN FÜR IHRE ANGEBOTSKOMMUNIKATION



Kommunikationsanlässe gibt es viele, wir liefern die passenden Ideen.

Sie planen eine Mailingaktion zu einem bestimmten Anlass? Wir haben die passenden Ideen und Werbemittel für Sie! Eine große Auswahl von abwechslungsreichen Mailingaktionen liefert die Basis für Ihr individuelles Layout.

Ihre Marketingkampagne kann sowohl produktbezogen, wie etwa für Sonnen- oder Gleitsichtbrillen, als auch saisonabhängig, zum Beispiel zu Weihnachten oder Ostern gestaltet werden.

Weiterhin stehen jede Menge Aktionen zur Auswahl, die auf ein konkretes Event bezogen sind, wie beispielsweise den Umbau des eigenen Ladens oder auch ein anstehendes Firmenjubiläum.

SONNENBRILLE

Mailingideen für Ihre Bestandskund*innen

Wenn im Frühjahr langsam die Temperaturen steigen und die ersten schönen Tage den Winter ablösen, ist die Sonnenbrillenzeit gekommen. Schutz, Mode und Korrektur – drei Argumente, die Ihnen ein großes Umsatzpotenzial bieten. Zeigen Sie deshalb Ihre Kompetenz in Sachen 'Sonne' und aktivieren Sie Ihre Kund*innen mit unseren ansprechenden und reaktionsstarken Sonnenbrillenmailings. Dabei ist jede Aktion individuell an Ihre Bedürfnisse anpassbar: Egal ob Text, Design, Gutscheinbetrag oder Laufzeit – alles fertigen wir exakt auf Ihre Wünsche hin an.

Wählen Sie ein Aktionsmotiv, individualisieren Sie es gemeinsam mit uns und legen Sie die Zielgruppe fest – fertig! Denn um den Rest kümmern wir uns für Sie.

WEIHNACHTEN

Immer eine passende Idee

Die Augenoptik gilt nicht gerade als eine Branche mit einem herausragenden Weihnachtsgeschäft. Während ein Großteil des Einzelhandels zum Fest boomt, verzeichnen viele Augenoptiker*innen den Dezember als umsatzschwächsten Monat des Jahres.

Doch man kann etwas dagegen tun! Denn wer zu Weihnachten aktiv wirbt, trotz nicht nur der Festtagsflaute, sondern sorgt auch für Verkaufserfolge weit über die besinnliche Zeit hinaus.

JUBILÄUM

Eine runde Sache

Zu einem Fest lädt man seine Freunde und Freundinnen ein, zum Betriebsjubiläum seine Kund*innen. Feiern Sie mit Ihren Kund*innen und bedanken Sie sich bei ihnen für ihre Treue. Ein authentisches Dankeschreiben, die Einladung in Ihr Geschäft sowie ein Jubiläumsrabatt aktivieren Ihre Kund*innen.

So wird Ihr Betriebsjubiläum zu einem echten Fest mit freudigen Umsätzen.



GEBURTSTAG

Schön, wenn man daran gedacht hat

Der regelmäßige persönliche Glückwunsch zum Geburtstag, auf den Tag genau im Briefkasten Ihrer Kund*innen, ist ein nachhaltiges Kundenbindungsinstrument.

Durch die Möglichkeit einer Bildpersonalisierung wird die Karte zudem zu einem echten Hingucker und findet Platz auf so manchem Gabentisch.

SALE / ABVERKAUF

Platz schaffen, Umsatz steigern

Das neue Jahr wartet mit neuen Kollektionen auf, aber alte Fassungen blockieren noch die Regale? Der Sommer neigt sich dem Ende zu, aber der Bestand an Sonnenbrillen ist noch zu hoch? Ideale Gelegenheiten für einen rabattierten Abverkauf. Sie schaffen Platz, steigern Ihren Umsatz und Ihre Kund*innen freuen sich über ein ‚Schnäppchen‘. Was will man mehr?



RENOVIERUNG

Aus der Not eine Tugend machen

Renovierungen und Umbauten sind nötig. Allerdings sind die Phasen, in denen das Handwerk aktiv ist, oftmals mit Einschränkungen für Ihre Kund*innen verbunden – und Ihr Umsatz leidet. Mit pfiffigen Mailaktionen rund um die Renovierungszeit halten Sie Ihre Kund*innen und Ihre Umsätze bei Laune.

GLEITSICHT- / OFFICEBRILLE

Erklären und überzeugen

Die Gleitsichtbrille ist der Umsatztreiber in der Augenoptik schlechthin, die Officebrille hat vermutlich das größte Potenzial. Allerdings treffen beide Brillen auf Vorbehalte bei manchen Kund*innen und sind zudem erklärungsbedürftig. Nur eine Werbeagentur mit umfassender Branchenerfahrung und kreativen Ansätzen findet hier die richtige Ansprache – Euronet Marketing Services.

SEHTEST

Aufklären und Frequenz steigern

Die Bedeutung von gutem Sehen ist nach wie vor Vielen nicht bewusst – das können Sie ändern. Egal, ob klassisch im Herbst oder zu einer anderen Jahreszeit: Zeigen Sie Ihren Kund*innen die Gefahren einer Sehschwäche auf, laden Sie sie zu einem Sehtest ein und präsentieren Sie sich als Problemlöser. So geben Sie Ihren Kund*innen Sicherheit – und diese werden es Ihnen danken.



PASSGENAUE NEUKUNDEN-AKTIONEN MIT MÖGLICHST WENIG STREUVERLUST

Postwurf Spezial – auch bei kleinen Auflagen

Neben langfristiger Bindung der Stammkund*innen gilt es natürlich ebenso, das Interesse potenzieller Neukund*innen zu wecken. Auch hier bietet Euronet Marketing Services Einzigartiges. In Zusammenarbeit mit der Deutschen Post bieten wir die Verteilung über ‚Postwurf Spezial‘ besonders für kleinere Auflagen an.

‚Postwurf Spezial‘ ermöglicht es Ihnen, Neukund*innen nach Zielgruppen selektiert haushaltsgenau mit hochwertigen Werbemaßnahmen anzusprechen. Ergänzend dazu verfügen wir über ein breites Angebot interessanter Aktionsvorschläge auch für die Neukundenwerbung.



SIE KÖNNEN AUF UNS ZÄHLEN: **VON DER KONZEPTION BIS ZUR AUSLIEFERUNG**

Von der Themenfindung Ihrer Werbeaktion über die komplette Gestaltung bis hin zu Selektion und Auslieferung – wir unterstützen Sie bei Ihrer Mailingaktion zu jedem Zeitpunkt.



FÜNF SCHRITTE ZU EINER ERFOLGREICHEN NEUKUNDENKAMPAGNE

1

Konzeption

Auf Basis eines persönlichen Gesprächs erstellen wir zielgruppenspezifische Inhalte.

2

Gestaltung

Von der Einbindung Ihres Logos bis hin zur kompletten Anpassung an Ihr bestehendes Corporate Design.

3

Selektion

Vielfältige Kombinationsmöglichkeiten von Selektionskriterien (Alter, Kaufkraft, ...) für themenbezogene Maßnahmen.

4

Druck

Komplette Druckabwicklung und Konfektionierung der Druckstücke nach Einlieferungslisten.

5

Verteilung

Zustellung durch die Deutsche Post an die ausgewählten Haushalte zum gewünschten Zeitraum.

WIR BIETEN IHNEN **FÜR JEDE ZIELGRUPPE** DAS PASSENDE THEMA

Zu unserem Portfolio gehören unter anderem folgende Mailing-Themen:

- Sonnenbrille
- Kontaktlinse
- Brillen-Abonnement
- Sehtest
- Sportbrille
- Qualität/Technik/Service
- Mode/Lifestyle
- Autofahrerbrille
- Sale
- Weihnachten
- und vieles mehr

Sie haben ein Wunschthema, das Sie in unserem Portfolio nicht finden? Dann sprechen Sie uns an. Gerne erarbeiten wir eine individuelle Lösung für Sie.



BLEIBEN SIE IN KONTAKT: MIT DER EURONET KUNDENBINDUNG

Regelmäßige Nachfassaktionen nach einem Kauf

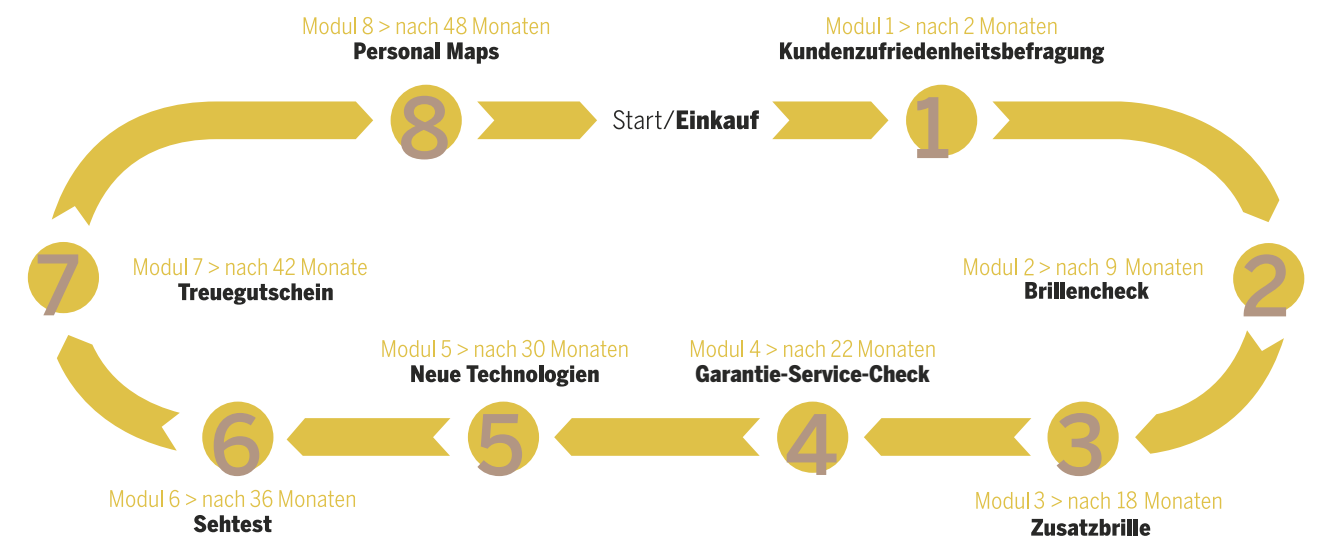
Es gibt kaum eine Branche, in der die persönliche Bindung der Kund*innen an ein Geschäft so groß ist, wie in der Augenoptik. Doch auch einer guten Kundenbindung muss man gelegentlich auf die Sprünge helfen. Wir helfen mit: Unser einzigartiges Kundenbindungssystem setzt genau hier an. Abhängig vom Kaufdatum werden in individuell festgelegten Intervallen mit hochwertigen, attraktiven und in jedem Fall responsestarken Mailings Augenoptiker*in bzw. Hörakustiker*in ins Gedächtnis gerufen.

Interessante Angebote oder auch ein gelegentlicher Gutschein setzen Kaufanreize: Rücklaufquoten von 5 % und mehr sind bei solchen Aktionen keine Seltenheit.



DAS KÖNNTE IHR **WERBEZYKLUS** BEINHALTEN

Sie können mit uns die Versandzeitpunkte und den Umfang des Kundenbindungssystems individuell festlegen. Wir kümmern uns auch um die Inhalte und designen alle Druckstücke passend zu Ihrem Geschäft. Falls Sie Fotos von Ihren Räumlichkeiten und Serviceangeboten benötigen, unterstützen wir Sie auch hier gerne und verwenden die entstandenen Fotos in Ihrem Kundenbindungszyklus.



DAS RICHTIGE MAILING ZUM RICHTIGEN ZEITPUNKT

Unsere Vorschläge für eine mögliche Kundenbindung – aber Sie haben es selbst in der Hand und bestimmen Aussendezeitpunkt, Inhalt und Art des Mailings.

1

Kundenzufriedenheitsbefragung

Circa 2 Monate nach dem Kauf erhalten Ihre Kund*innen einen Fragebogen, um die Leistung ihres Augenoptikers zu bewerten. Dies belegt Kundennähe und Servicebereitschaft – eventuelle Unzufriedenheit wird früh entdeckt. Die Ergebnisse werden systematisch ausgewertet und liefern wertvolle Hinweise zu Stärken und Schwächen. Als Dank für ihre Mitarbeit erhalten Ihre Kund*innen ein entsprechendes Schreiben zusammen mit einem hochwertigen Microfaser-Brillenputztuch.

2

Brillenchek

Rund 9 Monate nach dem Kauf erhalten Ihre Kund*innen einen Gutschein für einen kostenlosen Check für ihre Brille. Die Signalwirkung ist entscheidend: Sie sind für Ihre Kund*innen und ihre Brille auch nach dem Kauf weiterhin da.

3

Angebot einer Zusatzbrille

Nach ca. 18 Monaten erhalten Ihre Kund*innen das Angebot für eine Zusatzbrille in einem doppelt gefalteten Selfmailer. Die Vorteile einer Sport- oder Computerbrille werden Ihren Kund*innen ebenso verdeutlicht, wie die Ästhetik einer Fashionbrille und die entspannte Zeitungslektüre mit einer Lesebrille. Vorteile, die überzeugen und denen mit einem Gutschein bzw. Glasrabatt auch nochmals Nachdruck verliehen werden kann.

4

Garantie-Service-Check

Nach 22 Monaten erhalten Ihre Kund*innen ein Mailing im aufmerksamkeitsstarken Doppelfensterumschlag, dessen wesentliches Element der Hinweis auf die bald ablaufende Garantiezeit ist. Als Highlight ist eine Gewinnspielkarte beigefügt. In der Wahl der ausgelobten Preise sind Sie völlig frei. Denn als besonders vorteilhaft hat es sich in der Vergangenheit erwiesen, wenn die Gewinne einen regionalen Bezug haben.

5

Neue Technologien

Die Augenoptik ist eine innovative Branche – und Sie führen ein innovatives Unternehmen. Das macht der Selfmailer mit abtrennbaren Gutscheinen unter dem Motto ‚Bleiben Sie auf dem neuesten Stand der Technik‘ deutlich, der rund 30 Monate nach dem Brillenkauf an Ihre Kund*innen gesendet wird. Ein Sehtest- und/oder Wertgutschein, dessen Höhe natürlich von Ihnen festgelegt werden kann, belohnt die Treue Ihrer Kund*innen.

6

Einladung zum Sehtest

Der Brillenkauf liegt 36 Monate zurück. Höchste Zeit, die Augen nochmals von Expert*innen, also von Ihnen, überprüfen zu lassen! Per Postkarte erhalten Ihre Kund*innen eine Einladung zum kostenlosen Sehtest, die viele Augenoptiker*innen gerne mit einem Gutschein für den nächsten Brillenkauf kombinieren. Gutes Sehen und vorteilhafte Preise – was wollen Ihre Kund*innen mehr?

7

Treuegutschein

42 Monate nach dem Kauf sagen Sie Ihren Kund*innen „Danke“ mit einem Selfmailer. Und für ihre Treue belohnen Sie sie mit einem hochwertigen Gutschein für den nächsten Brillenkauf. Ein Anreiz, der selbst zögerliche Kund*innen zu Ihnen ins Geschäft bringt.

8

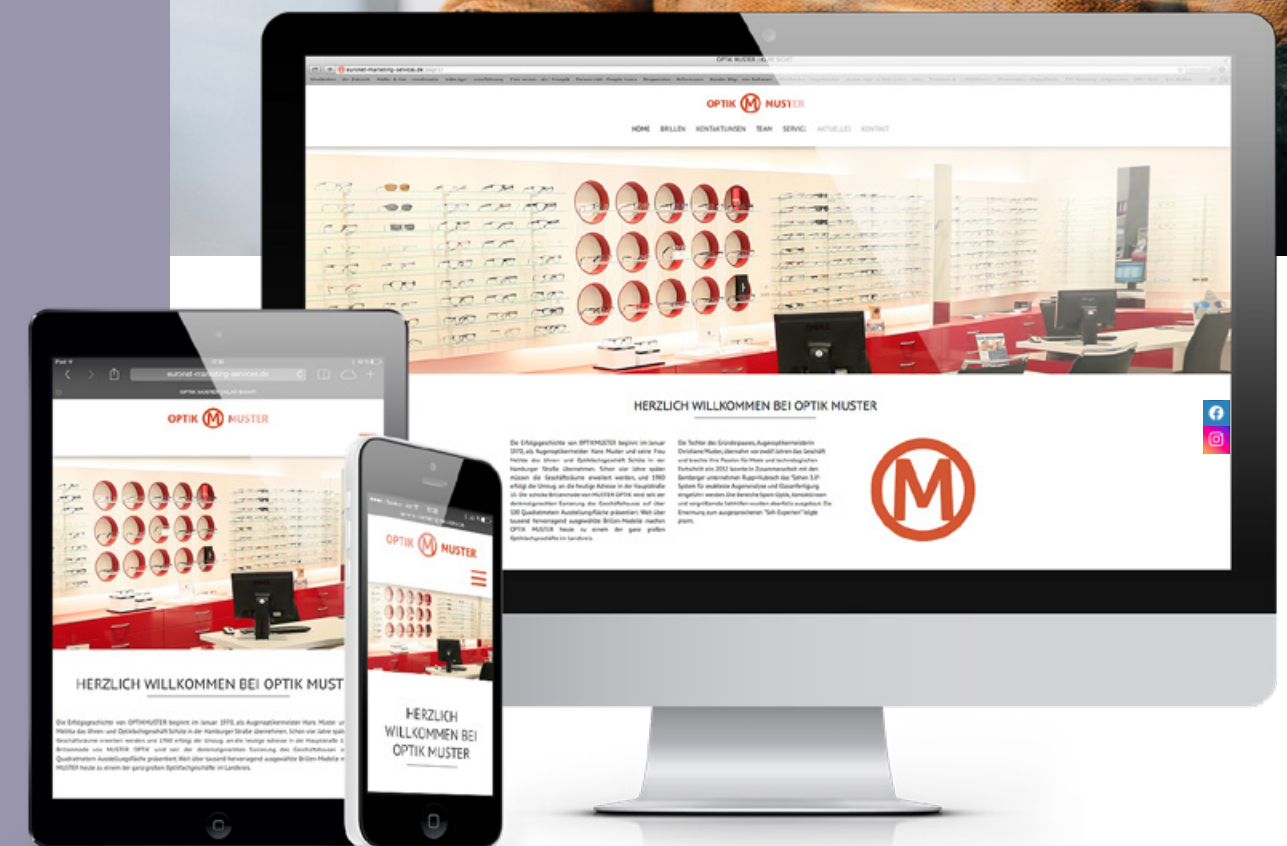
Personal Maps

Zum Abschluss erhalten Ihre Kund*innen nach 48 Monaten noch einmal ein ganz besonderes Mailing. 3-fach auf Postkartenformat gefaltet ist die Aufmachung besonders hochwertig. Und entfaltet hält das Schreiben noch eine besondere Überraschung bereit: Eine Ortskarte weist Ihren Kund*innen den kürzesten Weg von der eigenen Haustür bis zu Ihrem Geschäft.

IMMER UP TO DATE: IHR ONLINE MARKETING

Der erste Eindruck zählt

Potenzielle Neukund*innen und auch Bestandskund*innen informieren sich vorrangig über das Internet, wenn Sie mehr über ein Geschäft wissen möchten oder einfach nach den Öffnungszeiten suchen. Nutzen Sie diese Chance und zeigen Sie Ihre Leistungen und Ihr Angebot ansprechend und technisch ‚state of the art‘.



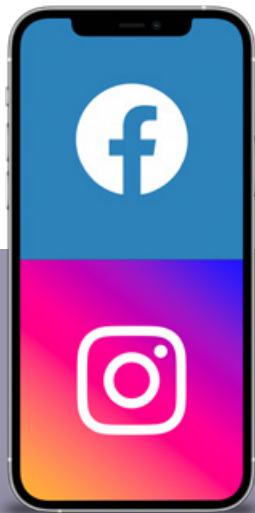
IHRE WEBSITE INKL. SERVICEPAKET

Unsere Web-Pakete und die kontinuierliche Aktualisierung der technischen Basis ermöglichen Ihren Kund*innen uneingeschränkten Zugriff auf Ihre Website – egal ob von Desktop, Tablet oder Smartphone.

Ihre Kund*innen profitieren von zusätzlichen Inhalten, wenn Sie Ihre Social Media Accounts integrieren oder erhalten einen Mehrnutzen, wenn der Euronet Online Terminkalender eingebunden wird.

SIE KÜMMERN SICH UM IHR GESCHÄFT

– WIR UM IHREN CONTENT



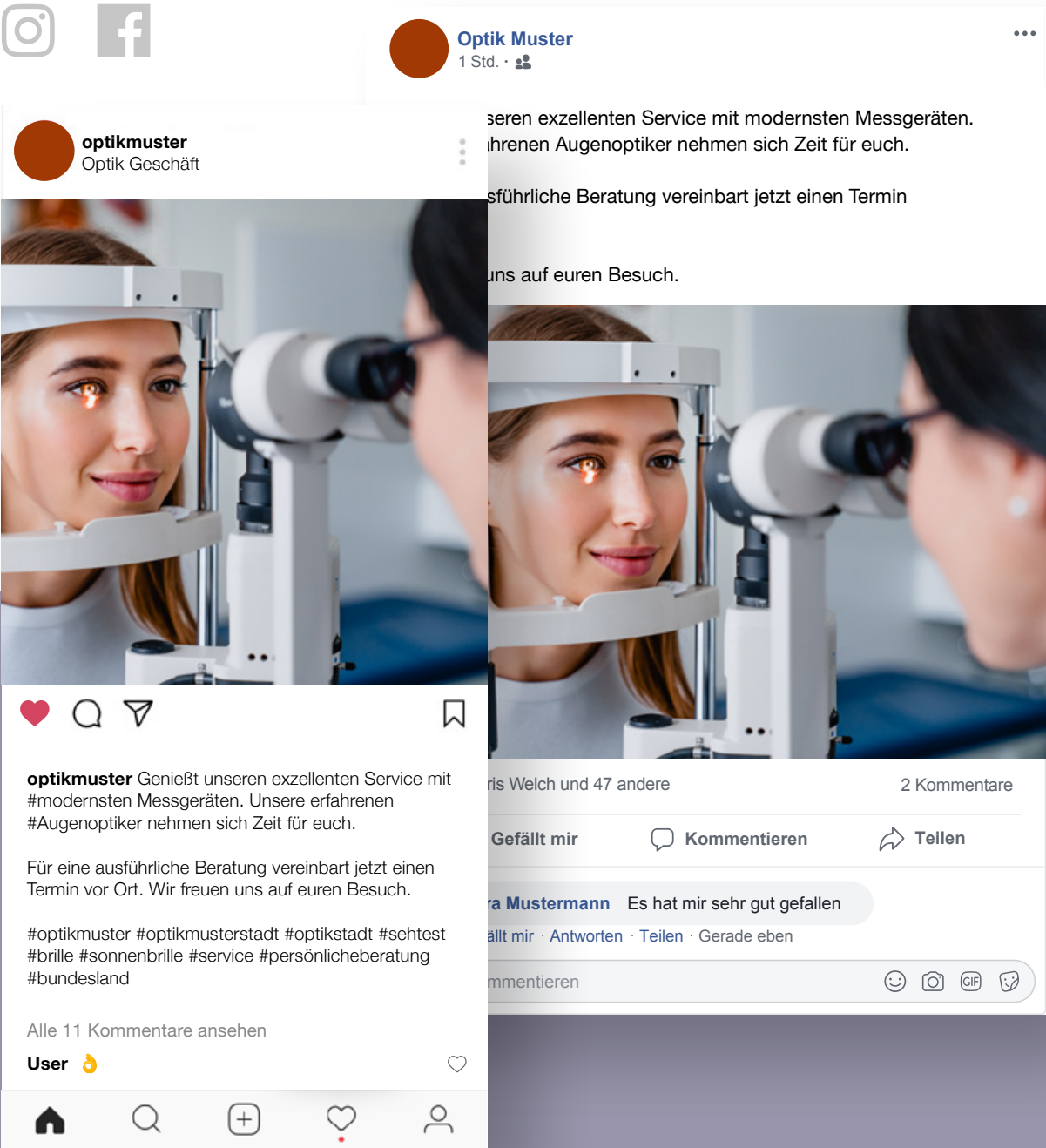
SOCIAL MEDIA GANZ EINFACH

Wir planen für Sie Postings zu verschiedensten Themen, übernehmen auch die inhaltliche Gestaltung und kümmern uns um das Posten auf Instagram und Facebook.

Sie bringen sich ein und begeistern Ihre Follower mit kontinuierlichem Content. Aktuelle Themen integrieren wir auch kurzfristig in den Posting-Plan, so dass Ihre Kund*innen immer am Geschehen in Ihrem Geschäft teilhaben können – denn persönliche Postings sind bei Ihren Kund*innen am beliebtesten.

Facebook
Liken, Chatten, Storys teilen: Das sind die Grundfunktionen der mittlerweile 2,2 Milliarden aktiven Nutzer*innen weltweit.

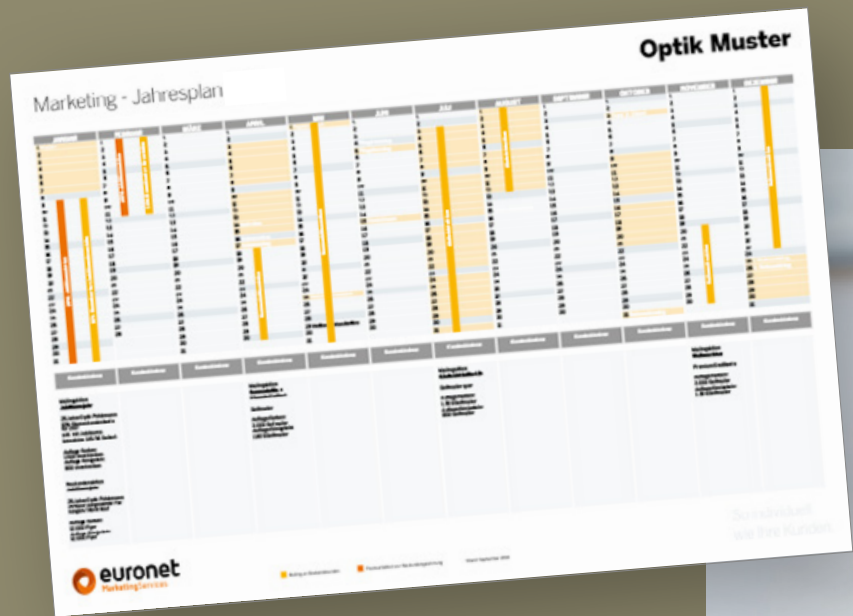
Instagram
Fotos, Live-Feed, Storys: Optische Aspekte stehen im Fokus für 500 Millionen aktive Nutzer*innen weltweit.



IHR ERFOLG IST PLANBAR: NUTZEN SIE UNSERE INDIVIDUELLE MARKETING-PLANUNG

Erhöhen Sie stetig die Kundenfrequenz

Wer sein Marketing langfristig und professionell plant, hat die Zügel selber in der Hand und wird nicht zum Getriebenen. Deshalb erstellt Euronet Marketing Services gerne gemeinsam mit Ihnen einen Marketingplan. Regelmäßige, aus einem Guss konzipierte Aktionen zielen auf eine stetig wachsende Frequenz. Und die gewohnt professionelle und individuelle Abwicklung der Aktionen ist Garant dafür, dass Ihr Unternehmen als kompetente Marke wahrgenommen wird.



DER EURONET AGENTUR-SERVICE: KREATIVITÄT TRIFFT BRANCHENKENNTNIS

Das Rundum-Sorglos-Paket

Alles noch nicht individuell genug? Kein Problem. Dann ist unser Agentur-Service genau das richtige für Sie. Von der Neuentwicklung oder Überarbeitung Ihres Logos über die Konzeption Ihres Corporate Designs bis hin zur Durchführung und Produktion aller Maßnahmen – Euronet Marketing Services bietet hier das Rundum-Sorglos-Paket und das zu planbaren Konditionen.

Für Sie gibt es mit uns keine Grenzen

Wir betreuen Sie gerne von Logo mit Geschäftspapierausstattung über den Point of Sale unterstützt mit Mailingaktionen bis hin zur kleinteiligen Anzeigenschaltung über alle Disziplinen hinweg.

Online oder Offline? Unser Team von Euronet Marketing Services berät Sie realistisch, welche Maßnahmen Sinn ergeben oder wo eventuell ein anderer Fokus gesetzt werden muß.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!





KONTAKTIEREN SIE UNS GERNE FÜR WEITERE INFORMATIONEN
ODER EINEN BERATUNGSTERMIN:

Telefon 02234 4000 0
E-Mail info@euronet-ag.de

Euronet Software AG

Augustinusstr. 9c
50226 Frechen-Königsdorf



[euronet-ag.de](https://www.euronet-ag.de)