

büroprofi DE Cross-Channel-Marketing-Konzepte

Gesamtüberblick Stand 2020

Inhaltsverzeichnis

Vertriebsansätze (Cross-Channel)

•	Allgemeine Informationen	Seite	1 - 2
•	Aktion für die Region	Seite	3 - 4
•	Aktionscodes	Seite	5 - 6
•	Gummibärchen-Orakel	Seite	7 - 8
•	Automatische Zugabe	Seite 1	0 - 11
•	Einstiegsthemen	Seite 1	2 - 13
•	Herzlich willkommen	Seite 1	4 - 15
•	pro-region	Seite 1	6 - 17
•	Zugaben zur Auswahl	Seite 1	8
•	Profi-Tipps #mehrdrin	Seite 1	9

Zielgruppen Marketing

•	Allgemeine Informationen	Seite 20 - 21
•	Homeoffice	Seite 22 - 23
•	Handwerk & Gewerbe	Seite 24 - 25
•	Praxisbedarf	Seite 26 - 27

Weitere Services

•	Social Media - Instagram	Seite 29
•	Newsletter für Endkunden	Seite 30
•	büroprofi Onlineshop	Seite 31 - 34

Wichtige Informationen

•	Servicegebühren	Seite 36
•	Corporate Design	Seite 37 - 38
•	Übersicht Ansprechpartner	Seite 39
•	Mehrwerte für büroprofi Partner	Seite 40

Wieso Cross-Channel-Marketing? - Ihre Stärke ist Ihre Präsenz in der Region!

Das Cross-Channel-Marketing setzt auf für die Zielgruppe ausgerichtete Botschaften im Zusammenspiel mit den unterschiedlichen Vertriebskanälen (Online, Social Media, Post, Telefon, Öffentlichkeitsarbeit und Vertriebsarbeit vor Ort). Dabei werden die Vorteile der verschiedenen Kanäle genutzt. Ziel des Cross-Channel-Marketing ist Maximierung von Konversionen (Auftragsabschlüsse) und die Nutzung von Synergieeffekten.

Gemeinsam mehr erreichen! Jeder leistet (s)einen Betrag.

Ein regelmäßiger Kontakt und gezielte Werbeaktionen sind unerlässlich um den Kontakt zum Kunden aktiv zu halten. Jede Aussendung und jeder Kontakt bringt Aufmerksamkeit für Ihr Unternehmen!

Nachfolgend finden Sie eine Übersicht über alle verfügbaren, individuell in der Region einsetzbaren Aktionen. Hier bestimmen Sie den Zeitpunkt für die Verteilung selbst.

Profitieren Sie von der maximalen Flexibilität!

Folgende Marketingansätze werden fokussiert:

- Erinnerungswerbung
- Kundenbindung
- Rückgewinnung
- Cross-Selling
- Imagewerbung
- Neukundenwerbung
- Öffentlichkeitsarbeit
- Erhöhung der Abschlussrate (Konversionsrate)
- Erhöhung des Umsatzes pro Warenkorb

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an Ihre büroprofi Systemzentale.

Kontaktdaten

Anke Märtens - Weßel

Tel.: 05132 8646 3700 | Mobil: 0151 14019458 E-Mail: anke.maertens@pbsdeutschland.de

Sie sorgen für den Vertrieb vor Ort und wir kümmern uns um den Rest!

Aktion für die Region

Akquise/Rückgewinnung

Hallo Region!

Tolle Angebote extra für Sie!



Thema:

Aktion für die Region

Verteilung:

Cross-Channel – per E-Mail, Postversand, persönlich vor Ort, Anzeige, mit Rechnungsversand, Telefonakquise, Social Media, mit und ohne Response-Element (Aktionscode siehe S.7)

Zielkunden:

- Kunden ohne Umsatz
- Kunden die noch nicht online bestellen.
- Kunden die nur ab und zu kaufen
- Neukunden

Einen Textentwurf für Ihre Werbeaussendung stellen wir auf Anforderung zur Verfügung.

Wir vermissen Sie!

Persönlich & Onlineshop

Sommer-Aktion

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

- Shop > Landingpage im Partnershop (URL .../aktionen/fuer-die-region)
- E-Mail > Text, Banner plus Link zum Shop
- Website > Banner mit call to action Button
- Social Media > Teaser-Bild Vorschläge für Posts #bürobedarf #hygieneartikel #büroprofi #mehrdrin
- Briefversand > PDF und Anschreiben mit oder ohne Response-Element (z.B. Aktionscodes, Gratis-Zugaben)
- Persönlich > PDF plus Werbegeschenk
- Regionale Werbung > Anzeige für Werbung in Zeitschrift und Tageszeitung der Region
- Nachfasstelefonate Telefon-Agentin kann bei Bedarf gebucht werden.

Aktion für die Region

Akquise/Rückgewinnung

Inhalt der Landingpage:

https://www.bueroprofi-shop.de/aktionen/fuer-die-region

- Schutzartikel (aus aktuellem Anlass) und Schnelldreher
- Standard Einstellung Katalogpreis und zentrale Aktionspreise
- o Individuelle Sonderpreise pro Kunde, pro Zielgruppe oder für alle Kunden möglich
- o Bereitstellung der Bauliste für Preislistenerstellung auf Anfrage



Diese drei Schritte müssen Sie nur noch bis zur erfolgreichen Umsetzung erledigen!

- 1. Definition der Zielkunden/-adressen
- E-Mail, Postaussendung und/oder poste, Werbung auf der Website, Werbegeschenk für Akquise vor Ort
- 3. Controlling des Erfolgs & Feedback an den büroprofi Zentrale

Basis Information:

- Unterlagenanforderung mit Betreff: Aktion f
 ür die Region
- o herausgegeben am 22.05.2020 per E-Mail an alle Partner
- o Daten: Server/Layout/Vorlagen Corporate Design/CMA/Regional

110.00 €

99.00 €

Landingpage bei Google indexiert am 22.05.2020

ab 15.59 €

Aktionscode



Thema / Ansatz:

- Individuelle Werbeaktionen pro Region / Kunde / Zielgruppe
- Jeder Aktionscode ist im Hintergrund immer aktiv
- Vorteil: direkte Messbarkeit der Response

Verteilung:

Cross-Channel – per E-Mail, Postversand, persönlich vor Ort, Anzeige, mit Rechnungsversand, Telefonakquise, Social Media, mit und ohne Response-Element (Aktionscode: Glück) möglich.

Zielkunden:

- Kunden ohne Umsatz
- Neukunden
- Kunden die noch nicht online bestellen
- Kunden die nur ab und zu kaufen

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

Shop > Landingpage (.../buerotipps/gummibaerchen-orakel)

Response > Aktionscode: Glück

vor Ort > eine Tüte Haribo mit Aufkleber (Ihre Webadresse + Kontakt)

E-Mail Aussendung > Anschreiben mit Banner und Link

Postversand > Anschreiben mit Gutscheincode

Social Media > Re-poste von bueroprofi_de (Instagram)

Telefonakquise > sympathischer Einstieg bei Bestandskunden

Aktionscode

Akquise/Rückgewinnung

Überblick zu den Aktionscodes:

Aktionscode: yx10qw | Zielkunde: Jeder

Aktionsbedingung: 10 EUR Gutschein, Auftragswert 49,99 EUR, einmalig einlösbar,

kombinierbar mit Bonusprodukten, Laufzeit bis 31.12.2020.

Aktionscode: mn15qw | Zielkunde: Jeder

Aktionsbedingung: 15 EUR Gutschein, Auftragswert 49,99 EUR, einmalig einlösbar,

kombinierbar mit Bonusprodukten, Laufzeit bis 31.12.2020.

Aktionscode: qw25yx | Zielkunde: Jeder

Aktionsbedingung: 25 EUR Gutschein, Auftragswert 49,99 EUR, einmalig einlösbar,

kombinierbar mit Bonusprodukten, Laufzeit bis 31.12.2020.

Aktionscode: sh3xtm | Zielkunde: Jeder

Aktionsbedingung: 3% Online-Rabatt ab 59,99 EUR auf die erste Bestellung. Mehrfach

einlösbar. Laufzeit 31.12.2020.

Aktionscode: WELCOME2020 | Zielkunde: Neukunden* Aktionsbedingung: 10% Rabatt ab 99,00 EUR auf die erste Bestellung. Einmalig einlösbar. Laufzeit 31.12.2020.

*Bestandskunden die noch nicht registriert sind.

Aktionscode: RP!2020 | Zielkunde: Neukunden

Aktionsbedingung: 10% Rabatt auf den netto

Einkaufswert. Einmalig einlösbar. Laufzeit bis 31.12.2020.

Aktionscode: BS20gx | Zielkunde: Neukunden

10% Rabatt ab 50 EUR netto Einkaufswert. Einmalig einlösbar.

Ihre Erfahrungen mit!

Teilen Sie uns bitte

Konnten Sie die Aktionscodes erfolgreich verwenden?

Zur Information:

Bei diesen Aktionscodes entscheiden Sie individuell, wie und ob Sie diese Gutscheincodes vor Ort vertrieblich einsetzen möchten. Zentralseitig werden wir diese nicht aktiv bewerben.

Die Abwicklung:

Auf der Seite vom Warenkorb gibt es das Feld "Aktionscode". In dieses Feld muss nur der Code eingegeben werden und der Rabatt wird automatisch abgezogen.

Basis Information:

Weitere Aktionscodes auf Anfrage.



Thema / Ansatz:

- kleine Geschenke erhalten/erneuern die Freundschaft
- o man muss auffallen um wahrgenommen zu werden
- Süßes kommt immer gut an

Verteilung:

Cross -Channel – per E-Mail, Postversand, persönlich vor Ort, Anzeige, mit Rechnungsversand, Telefonakquise, Social Media, mit und ohne Response-Element (Aktionscode: Glück) möglich.

Zielkunden:

- Kunden ohne Umsatz
- Neukunden
- Kunden die noch nicht online bestellen
- Kunden die nur ab und zu kaufen

Einen Textentwurf für Ihre Werbeaussendung stellen wir auf Anforderung zur Verfügung.

Gummibärchen-Orakel etwas Spaß fürs Büro

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

Shop > Landingpage (.../buerotipps/gummibaerchen-orakel)

Response > Aktionscode: Glück

vor Ort > eine Tüte Haribo mit Aufkleber (Ihre Webadresse + Kontakt)

E-Mail Aussendung > Anschreiben mit Banner und Link

Postversand > Anschreiben mit Gutscheincode

Social Media > Re-poste von bueroprofi_de (Instagram)

Telefonakquise > sympathischer Einstieg bei Bestandskunden

Inhalt der Landingpage:

https://www.bueroprofi-shop.de/buerotipps/gummibaerchen-orakel

- o Erläuterung der Spielregeln
- Werbung f
 ür unsere Cateringartikel
- Preisstellung der Artikel > Katalogpreise



Diese drei Schritte müssen Sie nur noch bis zur erfolgreichen Umsetzung erledigen!

- 1. Definition der Zielkunden/-adressen
- E-Mail, Postaussendung und/oder poste, Werbung auf der Website, Werbegeschenk für Akquise vor Ort
- Controlling des Erfolgs & Feedback an die büroprofi Zentrale

Basis Information:

- o Unterlagenanforderung mit Betreff: Gummibärchen-Orakel
- o herausgegeben am 30.04.2020 per E-Mail an alle Partner
- Daten: Server/...
- Landingpage bei Google indexiert am 28.04..2020

Was sagen dir deine fünf Glücksbärchen?

- o Poste auf Instagram 14.05.2020
- Werbung im Newsletter f
 ür die Endkunden NL 8 / 8.1. (April/Mai)

Zugabe-Aktion



Thema / Ansatz:

- Geschenk als Motivation zum Abschluss des Warenkorbs
- Erhöhung des Auftragswertes/Warenkorb
- Steigerung der Konversionrate im Shop

Verteilung:

Cross-Channel – per E-Mail, Postversand, persönlich vor Ort, Anzeige, mit Rechnungsversand, Telefonakquise, Social Media, mit und ohne Responseelement (verdeckter Aktionscode: Glück) möglich.

Zielkunden:

- Kunden (offline Besteller) über diese exklusive Zugabe-Aktion für den Onlineshop gewinnen.
- Erinnerungswerbung f
 ür Reaktivierungs- und Neukunden.
- Werbung auf Ihrer Website oder in Ihren Social-Media-Auftritten

Exklusive Aktion:

- Sondereinkaufs- und Verkaufspreise während der Aktion (Bsp. 01.06.-30.06.2020 für definierte Helma Artikel)
- Sortimentswerbung während der Aktionszeit

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

Shop > Landingpage (.../buerotipps/einkaufsempfehlungen)
Response > Anzeige im Warenkorb – automatische Zugabe
E-Mail Aussendung > Anschreiben mit Banner und Link
Social Media > Re-poste von bueroprofi_de (Instagram)

Telefonakquise > aktiver Hinweis bei eingehenden Anrufen u. Faxaufträgen

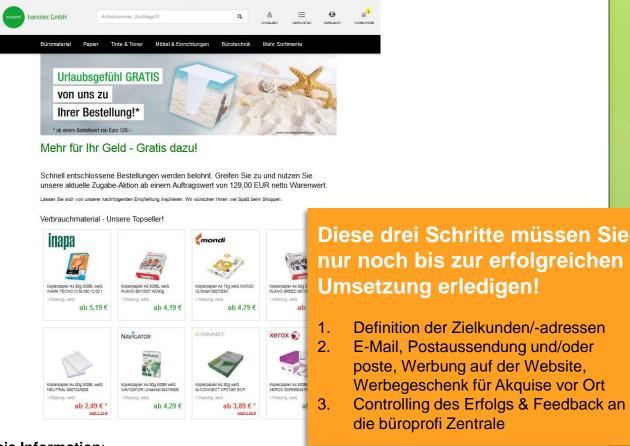
Zugabe-Aktion

Abschlussrate

Inhalt der Landingpage:

https://www.bueroprofi-shop.de/<u>buerotipps/einkaufsempfehlungen</u>

- Werbebanner für die Zugabe-Aktion
- o Schnelldreher-Sortiment | verschiedene Kopierpapiere (definierte Artikel)
- Zusatzsortiment | Artikel aus dem Bereich Bewirtungsbedarf (exklusive Hersteller-Aktion)



Basis Information:

- Unterlagenanforderung mit Betreff: Landingpage für Zugabe-Aktion
- o herausgegeben am 08.06.2020 per E-Mail an alle Partner
- Daten: Server/...
- Landingpage bei Google indexiert am 08.06.2020
- Poste auf Instagram 08.06.2020
- Werbung im Newsletter f
 ür die Endkunden NL 10.1. (Juni)

Akquise/Rückgewinnunc



Thema:

Verschiedene Einstiegsthemen

Verteilung:

Cross- Channel – Telefonakquise, Persönlich, Instagram, Info mit Rechnungsversand

Zielkunden:

- Neukunde
- Bestandskunde
- Schlummerkunden

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

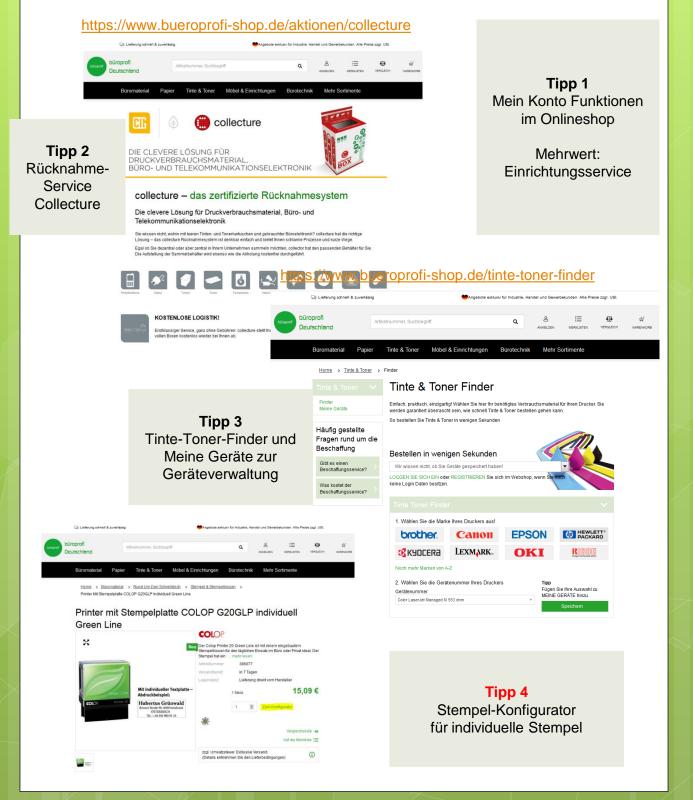
- Shop > Landingpages im Partnershop
- E-Mail > Text, Banner plus Link zum Shop
- Regionale Werbung > "Aufforderung zum Besuch des Shops"
- Hinweis kombiniert mit Rechnungsversand

Textentwurf:

Ein Textentwurf für den Einstiegstext für Brief oder E-Mail wird bei Bedarf gern zur Verfügung gestellt.

Einstiegsthemen

Akquise/Rückgewinnung



Akquise/Rückgewinnung



Thema:

Herzlich willkommen

Verteilung:

Cross-Channel – per E-Mail oder Postversand, nach dem ersten Kundenauftrag.

Zielkunden:

- Neukunde nach dem ersten Auftrag
- Bestandskunde der erstmalig online bestellt
- Newsletter-Anmeldungen ohne Umsatz

Einen Textentwurf für Ihre Werbeaussendung stellen wir auf Anforderung zur Verfügung.

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

- Shop > Landingpage im Partnershop (URL .../service/herzlichwillkommen)
- E-Mail > Text, Banner plus Link zum Shop
- Briefversand > "Aufforderung zum Besuch des Shops"
- Regionale Werbung > "Aufforderung zum Besuch des Shops"

Textentwurf:

Ein Textentwurf für den Einstiegstext für Brief oder E-Mail wird bei Bedarf gern zur Verfügung gestellt.

Herzlich willkommen

Akquise/Rückgewinnung

Inhalt der Landingpage:

https://www.bueroprofi-shop.de/service/herzlich-willkommen

- Informationen zu Services
- Verlinkung zur Zugabe-Seite
- o Werbung für Q-Connect
- Gewinnspiel zur Generierung von Adressen für den Newsletter



Sie profitieren bei jeder Bestellung!

Diese drei Schritte müssen Sie nur noch bis zur erfolgreichen Umsetzung erledigen!

- Textvorlage f
 ür Brief oder E-Mail ablegen und an Mitarbeiter verteilen
- Versand an jeden Neukunden nach dem ersten Auftrag.
- Controlling des Erfolgs & Feedback an die büroprofi Zentrale

Basis Information:

- o Unterlagenanforderung mit Betreff: Aktion Herzlich willkommen
- o herausgegeben am 08.06.2020 per E-Mail an alle Partner
- o Daten: Server/....
- o Landingpage bei Google indexiert am 08.06.2020

Hallo Region! Tolle Angebote extra für Sie!



Thema:

pro-region – In der Region für die Region

Verwendung/Einsatzbereich:

Geeignet für Partner mit Laden, Ausstellung und/oder Lager.

Verteilung:

Cross-Channel – per E-Mail oder Postversand, an Kunden in der Region. Argument regionale Nähe, schnell vor Ort. Inhalt der Seite wird individuell angepasst.

Zielkunden:

Alle Kunden aus der Region

Textentwurf für Aussendungen auf Anfrage:

"Wir vermissen Sie" oder "Onlineshop – Zeit & Geld sparen"

Aktionscode: Tasse

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

- Shop > Landingpage im Partnershop (URL .../service/proregio)
- E-Mail > Text, Banner plus Link zum Shop
- Briefversand > "Aufforderung zum Besuch des Shops"
- Regionale Werbung > "Aufforderung zum Besuch des Shops"

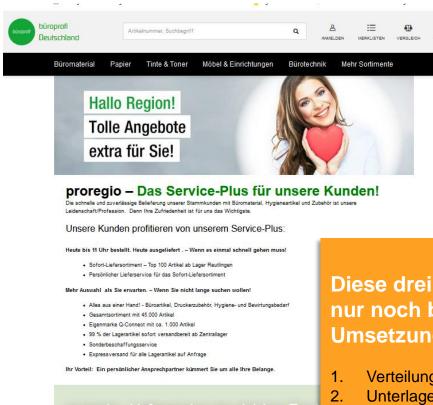
Textentwurf:

Ein Textentwurf für den Einstiegstext für Brief oder E-Mail wird bei Bedarf gern zur Verfügung gestellt.

Inhalt der Landingpage:

https://www.bueroprofi-shop.de/service/proregio

- o Informationen zum Schnell-Liefersortiment und Lieferservice
- Verlinkung zur Zugabe-Seite



Diese drei Schritte müssen Sie nur noch bis zur erfolgreichen Umsetzung erledigen!

- 1. Verteilung für Werbung definieren
- 2. Unterlagen pro Kanal fertig stellen
- 3. Controlling des Erfolgs & Feedback an die büroprofi Zentrale

Basis Information:

- o Unterlagenanforderung mit Betreff: bp-pro-regio
- Information und Maßnahmen werden immer individuell besprochen
- Landingpage bei Google indexiert am 08.06.2020

Zugabe-Seite



Thema:

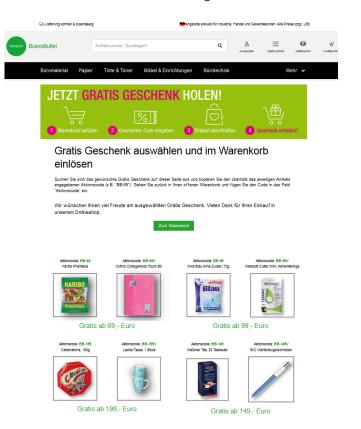
Zugabe-Seite (Liveschaltung nach Vorgabe des Partners)

Verwendung/Einsatzbereich:

Warenkorbabschluss, Kundenbindung, Erhöhung der Auftragswerte

Verteilung/Abwicklung:

Cross-Channel – über alle Kanäle hinweg einsetzbar. Kosten für die Zugaben trägt der Partner. Pickkosten für diese Artikel trägt PBSD/Alka.





Thema:

Aktionsprospekt & Umsetzung für digitale Medien

Verwendung/Einsatzbereich:

Erinnerungswerbung, Reaktivierung und Neukundenansprache

Verteilung:

Cross- Channel – per E-Mail oder Postversand, an Kunden in der Region. Social Media, Prospekt, Banner, PDF, Instagram-poste sind fester Bestandteil des Medienpakets!!!!



Zielgruppen-Werbung

Tipps für die Akquise in der Region

Gezielte Akquise pro Branche / Zielkundengruppe

Hier empfiehlt es sich mehrere Aussendungen nacheinander vorzunehmen. Denn dann kann man aus den Erfahrungen der vorherigen Aussendung lernen und in der nächsten Aussendung Optimierungen in der Ansprache, im Betreff oder in der Aktionsart selbst vornehmen.

Fokus-Branchen büroprofi:

Gesundheitswesen, Kanzleien, Bildungswesen, Handwerk- und Gewerbe

→ Erfahrungsaustausch und Benchmark im büroprofi Netzwerk möglich

Entscheider-Typen berücksichtigen

Der Feilscher > Braucht immer einen Verhandlungserfolg. > Individualpreis
Der Loyale > Ist treu und wechselt nicht. Hohe Lieferantenbindung. > Randbereiche
Der Preisbereite > Er will das Beste. > Produkt- oder Servicenutzen, Mehrwerte
herausstellen und je mindestens zwei Artikel zur Auswahl anbieten.
Der Bequeme > Top-Artikel und Zugabe-Aktionen als Köder

Generationen im Überblick

Jeder Generation werden bestimmte Verhaltensweisen und Grundeinstellungen zugeordnet. Folgende Generationen gibt es aus Marketinggesichtspunkten. Wir versuchen in unseren Medien eine passende Ansprache für die relevanten Generationen umzusetzen.

Generation B 1940-1954 | Idealismus
Generation X 1960-1979 | Materialismus
Generation Y 1980-1994 | Globalisierung

Generation Z 1995-2010 | Individualismus, Digitalisierung

Homeoffice Akquise/Kundenbindung



Thema:

Ansprache von Ansprechpartnern mit Homeoffice

Verteilung:

Cross-Channel – per E-Mail, Postversand, persönlich vor Ort, Anzeige, mit Rechnungsversand, Telefonakquise, Social Media, mit und ohne Responseelement (verdeckte Gutscheincodes) möglich.

Zielkunden:

Kunden mit Mitarbeitern die mobil oder im Homeoffice arbeiten

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

Shop > Landingpage im Partnershop (URL .../buerotipps/handwerk-gewerbe)

E-Mail > Text, Banner plus Link zum Shop

Website > Banner mit call to action button

Social Media > Teaser-Bild plus Link zum Shop (Vorschläge für Posts

#bürodedarf # ... #büroprofi #mehrdrin #....

Briefversand >

Persönlich > ...

Regionale Werbung > ...

Homeoffice

Inhalt der Landingpage:

https://www.bueroprofi-shop.de/buerotipps/homeoffice-sortiment

- Büroartikel und Schnelldreher
- Standard Einstellung Katalogpreis und zentrale Aktionspreise
- Individuelle Sonderpreise pro Kunde, pro Zielgruppe oder für alle Kunden möglich
- Bereitstellung der Artikelliste/Bauliste für Preislistenerstellung auf Anfrage



Diese zwei Schritte müssen Sie nur noch bis zur erfolgreichen

E-Mail, Postaussendung und/oder poste, Werbegeschenk für Akquise vor Ort

Basis Information:

- Anforderung der Unterlagen: Homeoffice
- herausgegeben per E-Mail an alle Partner
- Landingpage bei Google indexiert am 20.05.2020



Thema:

Ansprache von Handwerk & Gewerbebetriebe

Verteilung:

Cross-Channel – per E-Mail, Postversand, persönlich vor Ort, Anzeige, mit Rechnungsversand, Telefonakquise, Social Media, mit und ohne Responseelement (verdeckte Gutscheincodes) möglich.

Zielkunden:

- Lebensmittelverarbeitung, Bäcker, Fleischer
- Heizung-, Sanitär-, Solaranlageninstallation
- Bauwesen, Elektriker, Dachdecker, Fensterbauer, Trockenbau
- Straßenbau, Gärtnerei, Grünanlagenpflege, Reinigungsdienste

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

Shop > Landingpage im Partnershop (URL .../buerotipps/handwerk-gewerbe)

E-Mail > Text, Banner plus Link zum Shop

Website > Banner mit call to action

Social Media > Teaser-Bild plus Link zum Shop (Vorschläge für Posts

#bürobedarf # ... #büroprofi #mehrdrin #....)

Briefversand >

Persönlich > ...

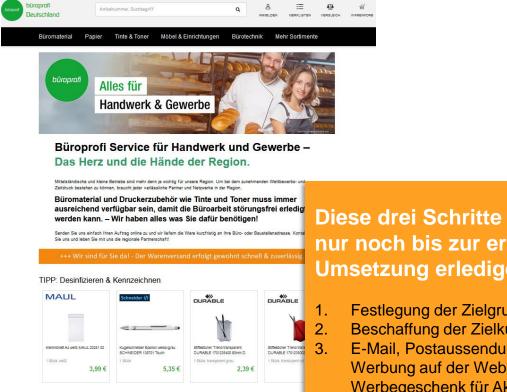
Regionale Werbung > ...

Inhalt der Landingpage:

D Lieferung schnell & zuverlässig

https://www.bueroprofi-shop.de/buerotipps/handwerk-gewerbe

- Büroartikel und Schnelldreher
- Standard Einstellung Katalogpreis und zentrale Aktionspreise
- Individuelle Sonderpreise pro Kunde, pro Zielgruppe oder für alle Kunden möglich
- Bereitstellung der Artikelliste/Bauliste für Preislistenerstellung auf Anfrage



Diese drei Schritte müssen Sie nur noch bis zur erfolgreichen **Umsetzung erledigen!**

- Festlegung der Zielgruppe
- Beschaffung der Zielkunden/-adressen
- E-Mail, Postaussendung und/oder poste, Werbung auf der Website, Werbegeschenk für Akquise vor Ort

Basis Information:

- o Anforderung der Unterlagen: Handwerk & Gewerbe
- herausgegeben per E-Mail an alle Partner
- Landingpage bei Google indexiert am 20.05.2020



Thema:

Praxisbedarf für das Gesundheitswesen

Verteilung:

Cross-Channel – per E-Mail, Postversand, persönlich vor Ort, Anzeige, mit Rechnungsversand, Telefonakquise, Social Media, mit und ohne Response-Element (verdeckte Gutscheincodes) möglich.

Zielkunden:

- Allgemeinmedizin / Hausärzte
- Fachärzte | Orthopäden, Zahnärzte, Hautärzte, Augenärzte, Urologen / Gynäkologen, Psychologen / Psychotherapie, Radiologen, ...
- Tierärzte
- Praxen | Heilpraktiker, Logopäden, Ergotherapeuten
- Kliniken, Krankenhäuser, Pflegeheime, Tagespflege

Kanäle (Channel) für Ihre Werbung:

Shop > Landingpage im Partnershop (URL .../....)

E-Mail > Text, Banner plus Link zum Shop

Website > Banner mit call to action

Social Media > Teaser-Bild plus Link zum Shop (Vorschläge für Posts

#bürobedarf # ... #büroprofi #mehrdrin #....)

Briefversand >

Persönlich > ...

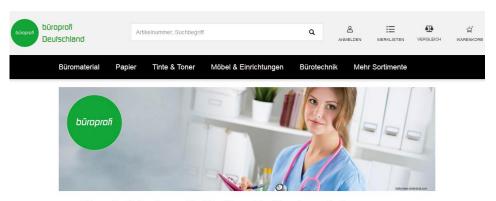
Regionale Werbung > ...

Praxisbedarf

Inhalt der Landingpage:

https://www.bueroprofi-shop.de/buerotipps/praxisbedarf

- o Büroartikel (aus aktuellem Anlass) und Schnelldreher
- Standard Einstellung Katalogpreis und zentrale Aktionspreise
- o Individuelle Sonderpreise pro Kunde, pro Zielgruppe oder für alle Kunden möglich
- o Bereitstellung der Artikelliste/Bauliste für Preislistenerstellung auf Anfrage



Sie sind jederzeit für Ihre Patienten da! -



+++ Wir sind für Sie da! - Der Warenversand erfolgt gev

Diese drei Schritte müssen Sie nur noch bis zur erfolgreichen Umsetzung erledigen!

- 1. Festlegung der Zielgruppe
- 2. Beschaffung der Zielkunden/-adressen
- E-Mail, Postaussendung und/oder poste, Werbung auf der Website, Werbegeschenk für Akquise vor Ort

Basis Information:

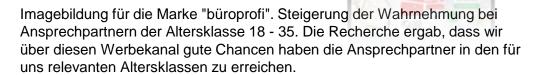
- o herausgegeben am 20.05.2020 per E-Mail an alle Partner
- Daten: Server/....
- Landingpage bei Google indexiert am 20.05.2020

Weitere Services

Instagram

Profilname: bueroprofi_de

Ziel:



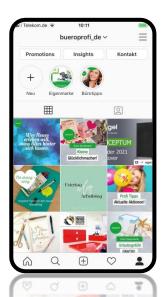
<u>Unsere Empfehlung:</u>

Nutzen Sie unsere Meldungen um ein Re-poste zu machen. Dafür brauchen Sie lediglich eine App "Re-poste" und so können Sie poste die Ihnen gefallen in Ihr Profil übernehmen.

Zur Info

Das Gewinnspiel bewerben wir derzeit ausschließlich auf Instagram und können die Response über diesen Kanal optimal messen. Folgenden Effekt konnten wir bereits erzielen:

28.05.2020 | Stand 14:50 Uhr | 150 Aufrufe - 50 Teilnehmer 29.05.2020 | Stand 09:30 Uhr | 274 Aufrufe - 93 Teilnehmer



Newsletter für Endkunden

Ziel:

Zweimal pro Monat erhält der Endkunde (Extern dokumentiert) im Namen des Partners inkl. Verlinkung zum Partnershop, einen informativen Newsletter.

Unser Service:

- Redaktionsplan f
 ür die Inhalte
- Erstellung und Versand der Newsletter
- Adresswartung nach Vorgabe der Partner
- Planung der Zugabe-Aktionen
- Controlling
- Aufnahme von Impulsen für Themen
- Information über Statistik und Erkenntnisse bei den Netzwerktreffen



büroprofi Shop Einfach zentral. Einfach anders.

Ziel:

Finden statt Suchen. – Shoppen statt Beschaffen.

Unser Service:



Onlineshop

Achtung B2B Shop

Hallo liebe Partner,

Aus gegebenem Anlass möchten wir Sie nochmals darauf hinweisen, dass bei allen Werbemaßnahmen in unseren büroprofi Online- und Print-Medien wie Instagram (bueroprofi_de), Onlineshop, Webseiten, Prospekt- und Flyer-Werbungen usw. die mit Nettopreisen gezeigt werden und diese auch **nicht gewerbliche Endverbraucher** sehen können.

Deshalb muss unbedingt deutlich und unmissverständlich darauf hingewiesen werden, dass sich die Informationen ausschließlich an B2B-Kunden wenden und es sich bei den Preisen um Nettopreise ohne MwSt. handelt. In unserem büroprofi Onlineshop haben wir bereits alle notwendigen Optimierungen umgesetzt.

Wird dieser Hinweis nicht angeführt, gilt es als Irreführung des Konsumenten und ist rechtswidrig.

Für den Empfänger muss klar hervorgehen, dass sich das Angebot an Unternehmer richtet und dass es sich um Nettopreise handelt.

Daher empfehlen wir Ihnen zu Ihrem Schutz, bei jeder Werbeaussendung, den folgenden Zusatz klar ersichtlich anzuführen:

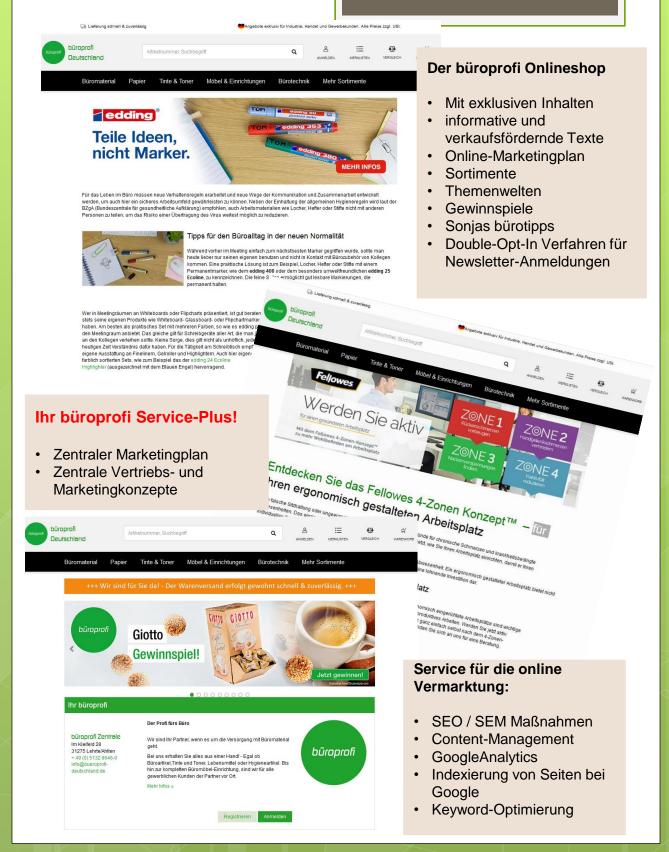
Unser Angebot richtet sich ausschließlich an gewerbliche Verbraucher. Bitte beachten Sie deshalb, dass alle unsere Preise exklusiv gesetzliche Mwst. angezeigt werden!

Wir bitten um Kenntnisnahme und Beachtung!

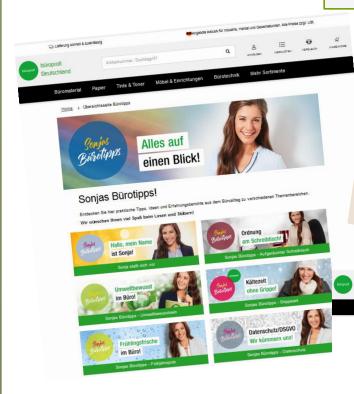
E-Mail versendet am 29.05.2020 / 13:00 Uhr

Landingpages

Content



Übersichtsseiten



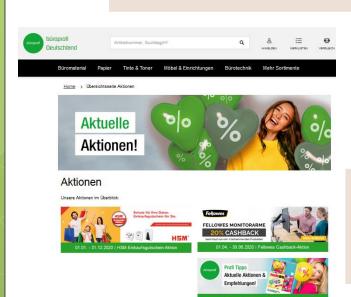
Sonjas Bürotipps

- Praktische Tipps in Verbindung mit Produktwerbung
- Verteilung über Newsletter
- Werbung in den Kategorien Instagram



Eigenmarke Q-Connect

- Sie haben die Wahl!
- Pro Produktgruppen



Überblick über Aktionen:

Alle laufenden Hersteller- und PBS D/Alka Aktionen werden auf dieser Seite gezeigt.

Wichtige Informationen

Servicegebühren

Lieferbedingungen	PBS-D / ALKA / b2b	büroprofi
Frei Haus Grenze für Endkundenbelieferung	€ 49,-	€ 39,-
unter € 49,00 Mindermengenzuschlag	€ 4,99	€ 4,99
Frei Haus Grenze Lagerbelieferung	€ 69,-	€ 69,-
unter € 69,00 Mindermengenzuschlag	€ 4,99	€ 4,99
Fracht-/Auftragspauschale	€ 2,74 pro Auftrag	€ 2,44 pro Auftrag
Endkundenbelieferung	ohne zusätzliche Kosten	ohne zusätzliche Kosten
Schreibtischbelieferung	€ 2,65 pro Paket	€ 2,65 pro Paket
Vorkommissionierung	€ 3,09 pro Auftrag	€ 3,09 pro Auftrag
Lieferung per Express (Paket bis 31,5 kg)		
bis 12:00 Uhr	€ 11,49 pro Paket	€ 11,49 pro Paket
bis 10:00 Uhr	€ 13,79 pro Paket	€ 13,79 pro Paket
Auslandsfrachtkosten		
Österreich - Frachtkostenpauschale*	€ 10,99 pro Paket	€ 10,99 pro Paket
*weitere Auslandsfrachtkosten für das europäische Auslar	nd auf Anfrage	
manuelle Auftragserfassung	Online: kostenlos	Online: kostenlos
	per Telefon: € 3,85	per Telefon: € 3,85
	per Fax: € 6,99	per Fax: € 6,99
		•

Sonderbeschaffung

Gebühr für die Beschaffung direkt vom Hersteller € 4,50 pro Auftrag

€ 0,00 pro Auftrag

Retourenabwicklung

angemeldete Retouren über OSP ohne zusätzliche Kosten ohne zusätzliche Kosten nicht angemeldete Retouren \in 9,99 pro Paket \in 9,99 pro Paket Retourenabholung auf Kundenwunsch \in 7,89 pro Paket, \in 7,89 pro Paket, \in 50,- pro Palette/* \in 50,- pro Palette/* \in 9,29 pro Paket \in 9,29 pro Paket

Warenrückgaben innerhalb von 30 Tagen und nur im Originalzustand möglich. (siehe AGB).

Zahlungsbedingungen

Abbuchung sofort 2% Skonto* 2% Skonto*

Zahlung innerhalb von 30 Tagen netto Kasse netto Kasse

Printmedien 14 Tage netto (ohne Abzüge) 14 Tage netto (ohne Abzüge)

*kein Skonto auf Tinte/Toner Produkte, Technik, Zugaben, Lebensmittel und auf Papier Produkte

Stand 01.01.2020. Preise ohne Gewähr. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

^{*} ab 301 kg werden für jedes weitere angefangene Kilogramm 0,21 € berechnet, die Avisierung (abhängig vom Endkunden) der Abholung wird mit 8,-€ in Rechnung gestellt.

Style-Sheet



Die Marke "büroprofi" ist eine eingetragene Wort-Bildmarke im HABM (Amt der Europäischen Union).Lizenznummer: 005770425

Grafische Gestaltung

Individueller Service



Überblick über Ihre Ansprechpartner

büroprofi Layout & Marketing, büroprofi Services, Onlineshop

Anke Märtens-Weßel | büroprofi Konzeptbetreuerin Mobil: 0151 140 19 458 | Tel: 05132 8646 3700 E-Mail: anke.maertens@pbsdeutschland.de

Vertretung: Vertriebsinnendienst, Gebietsverkaufsleiter oder Technischer Kundenservice

PBSD/Alka Lieferservice, PBS D/Alka Services & Konditionen

Petra Tomszak | Vertriebsinnendienst

Tel: 05132 8646 3104

E-Mail petra.tomszak@pbsdeutschland.de

Vertretung: automatische Umleitung in das Vertriebsteam

Ihr jeweiliger Gebietsverkaufsleiter

Support für den Onlineshop, Eigenartikel, Fragen zu Stammdaten

Michael Collette | Technischer-Kundenservice

Tel. 05132 8646 3334

E-Mail: michael.collette@pbsdeutschland,de

Vertretung: technischer-kundenservice@pbsdeutschland.de

Strategische Themen

Harald Pölz | Geschäftsführer

Tel.: 05132 8646 3701

E-Mail: harald.poelz@pbsdeutschland.de

Mehrwerte für büroprofi Partner

- Gemeinsames Corporate Design
- Onlineshop inkl. Marketing
- Newsletter f
 ür Endkunden
- Wettbewerbsfähiger Marktauftritt
- Zentraler Marketingplan
- Zentrale Konzeptumsetzungen
- Netzwerkarbeit Gemeinsam stark.
- büroprofi Konditionen
- Golden Partner Programm