

... mégis csak van orvosság!

Miért van az, hogy utáljuk a Marketinget?

Mert senki sem szereti azt, ha valamit rá akarnak sózni! Vagy lenyomni a torkán.

Teljesen egyetértek!

Igazán dühítő, amikor nyomják a süket szöveget orrvérzésig az ember agyába.

Azért nézzük már meg, hogy mit is jelent a marketing szó!

Részletesebb magyarázat nélkül a Marketing=Piacolás, azaz a Te portékádat kivinni a piacra, és értékesíteni.

Akkor lehet, hogy itt félreértés van? Semmi tukmálást nem említettem?

Egy dolog viszont biztos.

A vevőnek tudnia kell arról, hogy van Neked portékád, amit meg lehet venni.

A portékát ki kell vinni a piacra!

Mivel a Bosch márkaszervizek nem mennek a piacra, akkor hogyan találja meg őket a vevő?

Valahogy más módszerrel kell a tudomására hoznod, hogy Te egyáltalán vagy, hiper-szuper portékád van, és lehet venni, vinni!

Ne feledd, manapság nem küldenek hírnököket lovon, hogy szerezzenek információt!

A mai, köztudottan felgyorsult világban nem keresgél a vevő.

Ha adtál neki infót magadról, névjegy, naptárat, e-mailt, tehát tud rólad, választhat téged, egyébként esélyed sincs.

Muszáj informálnod a vevőt arról, hogy ha ilyen és ilyen problémája van, Te tudsz neki segíteni!

Ha akkumulátor kell, akkor Te vagy, aki a legjobb akksit tudod neki adni.

Amikor a vevőnél ott a szükség, akkor vagy ott leszel, vagy valaki mást választ.

De van ennél durvább információ is.

Mondjuk én egy átlag autós vagyok, átlag autóval, akinek meghalt az akksija.

Tudom, hogy egyszer mintha a szomszéd mondta volna, milyen tuti csávók az a Kamara, vagy hogyishívják őket.

Vizont fogalmam sincs kik ezek, hol vannak, hogy érhetők el, stb... Macerás megkeresni őket.

Az interneten a Googli kidobja, hogy van mellettünk egy Gagyi Akksi Bolt, ahol kiváló akksik vannak.

Nyilván ezt veszem.

Télen Hohendsfgoigdorffban síel a család, ahol persze az új akksi kileheli a lelkét. Mit mondok itthon a szomszédnak, aki szívességből hazavontat 100 000-ért? Ajánlgathatod azt a –itt fütty van- Kamarát, még elérni sem lehet őket, talán nem is léteznek, mi a –itt fütty van-t akarsz velük.

És most a csattanó!

Átnéztük, hogy miként lehetne az AMS tudásába beleszuszakolni valamiféle e-mail, illetve SMS küldést...

A CRM egy profi cucc ([itt tudsz utána olvasni](#)), nyilván a teljes tudását nem fogjuk újraprogramozni az AMS-be.

Egyébként azért sem az AMS része, mert más technológiával készült, ez már újabb technológiákat használ.

A WEB nyelve a HTML.

Ha megnézed az outlookban is tudsz küldeni HTML levelet, és a hagyományos sima text, azaz szöveges levelet.

A HTML-es levélben lehet bármilyen csicsa levél mellékletekkel, a szövegesben nem.

Az AMS-be tervezünk egy olyan bővítést, hogy tudj sima szöveges leveleket szerkeszteni, amiket az ügyfeleknek tudsz kiküldeni, illetve a munkalap lezárásakor tudj levelet küldeni a vevődnek!

Az SMS is megoldható, csak ott kicsit bonyolultabb a helyzet, mert kell egy gsm modul, ami egy nem kézi telefon igazából, amit ugye programozni is kell.

Ez is megoldható, de ez már nem AMS bővítés, tehát a jelenleg szerződésben álló partnereink sem ingyen kaphatják meg, legfeljebb olcsón.

Az e-mail küldés az AMS bővítése lesz, ami a partnereinknek díjmentes.

Ugye hogy érdemes billentyűt ragadni?

Ezzel, vagy ettől függetlenül is, de mindenképpen legyél ott, amikor a vevő vásárolni akar!

AUTOSOFT „A PROFIT-GENERÁTOR”

Ez a mi érdekünk is, ebben segítünk Téged. Mert mi jól tudjuk, hogy:
„Csak akkor mehet jól a mi szekerünk, ha a Te szekered jól megy...”

Lazításképpen a „mindenképpen legyél ott”-ra van egy vicc, ki mástól, mint a Hofitól: <http://www.youtube.com/watch?v=CNw3g2KXzMk>

Neked is lehet egyszerűbb az életed, ha megfelelő ügyviteli rendszered van.
Könnyítsd meg az életed!
Hívj most, hogy megtudd a részleteket!

Dolgozz Te is így! Hívj most!
Telefon: +36 1 284 00 30
E-mail: autosoft@autosoft.hu