



Von M. Kuth GaLaBau angelegter hochwertiger Privatgarten

GaLaOffice 360°

Premium-Software für den GaLaBau

Marketing mit GaLaOffice 360° spricht Kunden und Interessenten gezielt an

Große Streuverluste bei der Aussendung von Werbebriefen und -E-Mails gehören mit dem Modul Marketing der Branchensoftware GaLaOffice 360° der Vergangenheit an. Denn Kunden- und Interessentendaten werden intelligent verwaltet und können so optimal sortiert und genutzt werden.

IT-Info 27

Marketing mit GaLaOffice 360°

Professionelle Kundenansprache mit gezieltem Marketing

Kundenbeziehungs-Management (CRM)

Interview: Thorsten Kuth

[KS21 neue Website](#)

Liebe Leser und Freunde unseres Hauses, die letzten Monate waren für KS21 geprägt von Tatendrang und der Entwicklung neuer Projekte. Immer im Kopf haben wir bei all dem Aktivismus die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden. Zunächst sage ich danke an alle GaLaBauer, die uns auf unserem Stand anlässlich der Messe demopark in Eisenach besucht haben. Und jetzt zu den Neuigkeiten: Wir haben den Bereich Marketing erweitert und ihn damit noch effektiver und anwenderfreundlicher gemacht. Auf Seite 3 berichtet GaLaBau-Unternehmer Thorsten Kuth von seinen Erfahrungen damit. Sehr gern weise ich abschließend auf unseren neuen Internetauftritt hin: Frisch im Design, klar in der Struktur und voller neuer Informationen für Sie.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen
Achim Königstein – Geschäftsführer KS21

Professionelle Kundenansprache mit gezieltem Marketing

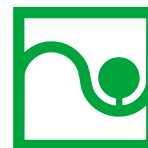
Das Modul Marketing ist seit vier Jahren Kernbestandteil der innovativen Branchensoftware GaLaOffice 360°. Auf Wunsch vieler Anwender und auf Grundlage konkreter Erfahrungen der Kunden und Programmentwickler wurde dieses Element zur Kundenbindung und Kundenneugewinnung um einige Funktionen ergänzt - und damit entscheidend verbessert.



GaLaBau-Unternehmer Thorsten Kuth über die Vorteile des softwaregesteuerten Marketings:

»Der Betrieb meines Schwiegervaters nutzt das gezielte Marketing seit einiger Zeit, mit ständig wachsendem Erfolg. Denn je besser wir unsere Kunden und Interessenten kennen lernen und Ihre Daten in unser System einpflegen, je erfolgreicher sind wir in der Ansprache und im Marketing.«

... lesen Sie mehr auf Seite 3



Partner der Verbände Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau NRW e.V., Baden-Württemberg e.V., Hessen-Thüringen e.V., Niedersachsen-Bremen e.V., Sachsen-Anhalt e.V. und Schleswig-Holstein e.V.



Beim Modul Marketing handelt es sich um eine besonders intelligente Softwarelösung, da es auf Informationen aus vielen anderen Programmteilen von GaLaOffice 360° zurückgreift und diese logisch miteinander verknüpft. Für den Anwender bleiben diese differenzierten Abläufe im Verborgenen, da sie im Hintergrund der Software automatisch ablaufen. Allerdings kann der Nutzer die Vorteile ganz greifbar erleben, wenn er mit wenigen Tastenkombinationen eine zielgerichtete und attraktiv gestaltete Werbeaussendung verfasst und anschließend auch gleich verschickt.

Beim Modul Marketing wird auf Daten aus der Adressverwaltung, dem Kundeninformationsmanagement sowie der Statistik über die bereits ausgeführten Bauleistungen zurückgegriffen. Die GaLa-

Bau Führungskraft erkennt auf einen Blick, welche Vorlieben der Kunde hat, für welche Projekte er sich schon einmal interessiert hat und welche Baumaßnahmen wann und mit welcher Bausumme bei ihm tatsächlich ausgeführt wurden.

Dadurch kann ein Kunde ganz konkret qualifiziert werden. Kunden mit gleichen oder ähnlichen Profilen können mit GaLaOffice 360° selektiert und geordnet werden. Und diese qualifizierten Adressen können anschließend auch zielgerichtet angeschrieben werden. Wurden zum Beispiel alle Kunden plus Interessenten herausgefiltert, die sich in den letzten zwei Jahren für einen Streudienst interessiert haben, können diese mit einem Werbebrief im Spätherbst auf die Angebote des GaLaBauers in Sachen Winterdienst hin-

gewiesen werden. Bei GaLaOffice 360° finden Anwender selbstverständlich die Funktion, dass die Aussendungen als personalisierte E-Mails im Design des GaLaBau-Unternehmens oder auf firmenspezifischem Briefpapier erfolgen. Dadurch sind zum einen ein professioneller Auftritt und zum anderen ein hoher Wiedererkennungswert bei Kunden und Interessenten gewährleistet.

Sicher ist, dass mit dem Modul Marketing eine gezielte Kunden- und Interessentenansprache möglich ist. Die Beauftragung einer separaten Agentur ist somit nicht notwendig, da alle wichtigen Schritte bis zum Endprodukt Werbe- bzw. Serienbrief direkt von der Software und mit wenigen Handgriffen des GaLaBauers ausgeführt werden.

Die Vorteile des Moduls Marketing in GaLaOffice 360°

- + Aufbau eines firmenspezifischen Informationssystems
- + Verfassen von zielgerichteten Anschreiben an Kunden und Interessenten
- + Versand von Serien-Briefen und Serien-Mails auf Firmenpapier bzw. mit Firmenlogo
- + Verbesserung der Wiedererkennung bei Kunden und Interessenten
- + Erhöhung des Bekanntheitsgrades des Unternehmens
- + Stärkung der Kundenbindung
- + Steigerung der Nachfrage



Ich habe die Kunden fest im Blick

Interview mit Thorsten Kuth, der für das GaLaBau-Unternehmen M. Kuth seines Schwiegervaters in Wesseling bei Köln arbeitet, zum Thema professionelle Kundenbindung:

🔍 Herr Kuth, seit wann nutzt die Firma Ihres Schwiegervaters Branchensoftware?

Thorsten Kuth: Bereits seit 1997 nutzt der GaLaBau-Betrieb M. Kuth Branchensoftware aus dem Hause KS21. Ich habe ein eigenes Unternehmen, die Kuth Aqua GmbH. Mit dieser Firma arbeite ich für meinen Schwiegervater und betreue unter anderem auch die Softwareanwendungen. Für mich ist es sehr wichtig, im Büroalltag möglichst effektiv zu sein. Immer wiederkehrende Arbeiten müssen standardisiert werden und Automatismen zur Erleichterung beitragen. Dann habe ich mehr Zeit für die Tätigkeit auf der Baustelle und natürlich auch privat für meine Familie.

🔍 Welche Gründe sprechen für KS21?

Thorsten Kuth: Mir gefällt der modulare Aufbau der Software GaLaOffice 360°, dieser hat mich bereits bei der Vorgängerversion GaLaOffice 2 überzeugt. Ich kann mir genau die Elemente aussuchen, die ich im Betrieb tatsächlich brauche. Und wenn sich meine Ansprüche im Lauf der Zeit ändern oder neue Arbeitsfelder hinzukommen, kann unsere Version von GaLaOffice 360° ohne weiteres erweitert werden. Begeistert war ich schon immer von der einfachen Bedienung des Programms, es macht wirklich Spaß, damit zu arbeiten.

🔍 Wie generiert M. Kuth GaLaBau neue Aufträge?

Thorsten Kuth: Neue Auftraggeber erschließen sich dem Betrieb vor allem durch die Weiterempfehlung bestehender Kunden. Zudem kontaktieren wir den vorhandenen Kundenstamm in regelmäßigen Abständen und können die Grundstückseigentümer oft von unseren Angeboten und Vorschlägen zur Gartenerweiterung, -umgestaltung oder -pflege überzeugen. Mit Unterstützung von GaLaOffice 360° schaffe ich es, dass 85 Prozent der Angebote schon am nächsten Werktag beim Kunden sind. Möglich wird das, weil im System die einzelnen Positionen und Angebotsbestandteile bereits vorkalkuliert sind. Ich kann sie einfach aufrufen

und mit Massen versehen. Wenn es sich um ein umfangreicheres Angebot handelt, bei dem ich erst Preise bei Lieferanten einholen muss, bekomme ich das Angebot nach spätestens vier Werktagen.

🔍 Warum ist es aus Ihrer Sicht sinnvoll, professionelle Software bei der Kundenbetreuung einzusetzen?

Thorsten Kuth: Ich wollte ein wirklich funktionierendes Kundeninformationssystem, ohne unnötige Zusatzelemente, sondern genau auf die Bedürfnisse des Betriebes meines Schwiegervaters zugeschnitten. Das ist nur mit professioneller Software möglich, GaLaOffice 360° bietet mir hier beste Anwendungsmöglichkeiten. Alle wichtigen Informationen zum Kunden sind hinterlegt. Nicht nur Adresse und Telefonnummer, sondern auch private Vorlieben in Sachen Garten, zugesandte Angebote und ausgeführte Projekte mit allen wichtigen Details werden zugeordnet. Die Angaben sind übersichtlich dargestellt, logisch strukturiert und mit Verknüpfungen versehen. Eine wirkliche Arbeitserleichterung.

🔍 Das heißt, das Kundeninformationssystem von GaLaOffice 360° hat zu größeren Umsätzen verholfen?

Thorsten Kuth: Meine Antwort ist ein klares Ja. Denn ich kenne die Kunden inzwischen ganz genau, wichtige Daten sind im System hinterlegt und damit können wir Angebote unterbreiten, die mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit auf Interesse stoßen. Sogenannte Streuverluste, wie man sie bei einer flächigen und kostenintensiven Aussendung hat, gehören bei uns der Vergangenheit an. Zudem Erreichen wir durch die immer wiederkehrende und sensible Kontaktaufnahme eine sehr gute Kundenbindung. Gerade von Stammkunden erhalten wir regelmäßig neue Aufträge. Und so ist für mich klar, dass wir mit dem Kundeninformationssystem von GaLaOffice 360° für den Betrieb meines Schwiegervaters eine Steigerung der Nachfrage unserer Dienstleistungen erreicht haben. Das freut mich!



Thorsten (links) und Matthias Kuth sind überzeugt von den Vorteilen von GaLaOffice 360°

🔍 Welche weiteren Pläne haben Sie in Sachen Marketing?

Thorsten Kuth: GaLaOffice 360° bietet in dem Modul Marketing noch viele weitere Optionen. Wie den Pflanzprospekt, eine Präsentation von Pflanzen mit Bildern und Beschreibungen als anschaulichen Prospekt. In diese Materie arbeite ich mich gerade mit großer Freude ein. Ich sehe hier ein großes Potential. M. Kuth GaLaBau arbeitet zu 90 Prozent im hochwertigen Privatkundenmarkt. Diese Klientel muss man durch pfiffige Ansprache überzeugen. Hat sich z.B. ein Kunde von uns eine Berechnungsanlage installieren lassen, ist das im Programm hinterlegt. Im Herbst bekommt er dann ein automatisiert vom System erstelltes Informationsschreiben zur Einwinterung der Anlage, auf unserem Firmenpapier, als gestaltete E-Mail oder als E-Mail mit pdf-Anhang. Das verstehe ich unter Profi-Service.

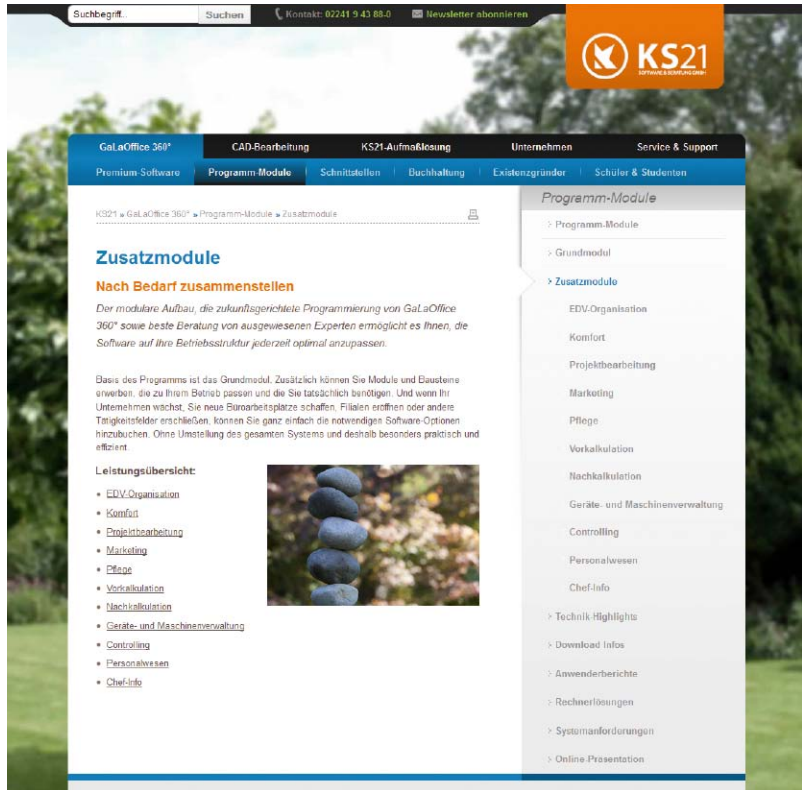


Thorsten Kuth, hier im Kundengespräch, verlässt sich bei der Beratung und Angebotserstellung auf das Modul Marketing der Branchensoftware GaLaOffice 360°.

Neuer Internetauftritt www.ks21.de


Im Zuge der dynamischen Weiterentwicklung des Unternehmens KS21 und Präsentation des neuen Corporate Designs (CD) zeigt sich der Internetauftritt des Premiumsoftware-Anbieters für den professionellen Garten- und Landschaftsbau seit Herbst diesen Jahres im überarbeiteten Outfit. Neben dem neuen Layout im Sinne des CD, dass jetzt sehr klar und übersichtlich ist, findet der Nutzer vor allem erweiterte und logisch strukturierte Inhalte.

Besucher der Seite können sich nun intensiv über KS21 informieren, erfahren Hintergründe zur Geschichte des Unternehmens, zur Arbeitsweise, zu den Mitarbeitern und zur Firmenphilosophie. Noch wichtiger war den Machern des Internetauftritts jedoch, die Angebote des Softwarehauses übersichtlich darzustellen. Das gesamte Spektrum der Branchensoftware GaLaOffice 360° wird jetzt online erläutert, inklusive der Anbindungsmöglichkeiten zu dem CAD Programm Vectorworks Landschaft und zu der KS21-Aufmaßlösung. In einem nächsten Schritt soll Anfang 2012 ein Kundenbereich in die Internetseite von KS21 integriert werden, in dem dann weiterführende Informationen, wie Tipps und Tricks sowie Schulungsvideos, erhalten sein sollen.




Die neue KS21-Homepage bietet mehr Informationen für Interessenten und Kunden in einer übersichtlichen Form.

Website: www.ks21.de


Impressum 

Herausgeber: KS21 Software & Beratung GmbH
 Verantwortlich: Oliver Räßple (o.raepple@ks21.de)
 Gestaltung und Realisierung: 11com7, Bonn

Kontaktdaten 

KS21 Software & Beratung GmbH, Otto-von-Guericke Str. 8,
 53757 Sankt Augustin, Telefon (02241) 94388-0,
 Fax (02241) 94388-50, www.ks21.de, info@ks21.de

Bitte trennen Sie das Formular ab und senden es uns per Fax (02241) 943 88-50 oder per Post zu. Sie können auch das Anfrageformular unter www.ks21.de verwenden.


Kostenlos weitere Informationen anfordern 

Ja, wir haben Interesse mehr zu erfahren. Informieren Sie uns bitte kostenlos und unverbindlich über:

- »GaLaOffice 360°« – die Premium-Branchen-Software für den Garten- und Landschaftsbau
- KS21 Aufmaßlösung (Totalstation)
- Vectorworks Landschaft (CAD)
- Bitte senden Sie uns weitere Informationen per E-Mail (E-Mail bitte angeben)
- Bitte vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin mit uns.

Firmenstempel / Adresse / E-Mail

Ansprechpartner und Telefonnummer

E-Mail Newsletter anfordern 

Ja, wir möchten den KS21-E-Mail-Newsletter abonnieren:

E-Mail Adresse

Zu Ihrer Sicherheit erhalten Sie zunächst eine Bestätigungs-E-Mail. Bitte klicken Sie den darin enthaltenen Link an, um zukünftig unsere Newsletter zu erhalten. Probieren Sie es ruhig aus, falls Sie unsere E-Mails nicht mehr empfangen möchten, können Sie sich jederzeit bequem wieder abmelden.

Ihre Daten werden selbstverständlich nicht an Dritte weiter gegeben.

Alle Angaben sind mit größtmöglicher Sorgfalt gemacht worden. Technische Änderungen, Irrtümer und Druckfehler vorbehalten. → Vectorworks ist eine eingetragene Marke von Nemetschek North America