



**JJK** *marketing*

Wer nur die Kunden von heute anspricht,  
hat morgen keine mehr!



einfach immer besser werden

# Aktiv verkaufen, Kunden gewinnen und optimal betreuen.

Verkaufen verlangt Aktivität. Wer Fortschritte machen will, muss mehr tun, muss es besser tun. Mehr machen als der Wettbewerb, mehr als der Kunde erwartet. Das ist der Weg, denn der Kunde von heute ist nicht von gestern. Das optimale Werkzeug dazu: **JJKmarketing**.

## Transparenz schaffen

Mit **JJKmarketing** können Sie bestehende Kunden optimal betreuen und neue Kunden zielsicher gewinnen. Sie steuern die Aktivitäten Ihres Verkaufsteams und haben zu jeder Zeit 100%ige Transparenz über alles, was getan wurde oder noch zu tun ist.

## Ein erstklassiges Werkzeug

Der Kundenberater hat mit **JJKmarketing** ein erstklassiges Werkzeug und kann so auch erstklassig arbeiten. Alle Informationen, die für die Vorbereitung und das Führen eines qualitativ hochwertigen Verkaufsgesprächs notwendig sind, sind sofort zur Hand. Ob Telefonnummer oder Ansprechpartner, Höhe der Umsätze im Vergleich zum Vorjahr, Anzahl und Art der Kundenkontakte, Aufträge und Anzeigenmotive der letzten Jahre, offene Posten – alle Informationen sind aktuell, genau, verlässlich.

## Perfekte Integration

All das ist möglich, weil **JJKmarketing** ein integrierter Baustein des Verlagsmanagements ist. Ein System, keine Schnittstellen nur so kann CRM für Zeitungsverlage wirklich effizient und erfolg-



reich sein. Sie wollen Stammdaten des Kunden ändern? Kein Problem! Sie wollen direkt einen Auftrag annehmen? Kein Problem! Sie wollen neue Zielgruppen definieren und ansprechen? Kein Problem! Serienbriefe schreiben, Adressaufkleber für den Preislistenversand erstellen, E-Mails versenden, Termine planen, Wiederholungen erstellen, Vorgänge verwalten, Weihnachtsgeschenke zuordnen... Mit **JJKmarketing** lässt sich all das machen, was gemacht werden muss. **JJKmarketing** ist sofort einsatzbereit. Die Schulungsmaßnahmen sind mit vier Stunden kalkuliert. So verkaufen Sie schon am ersten Tag mehr Anzeigen, mehr Service, mehr Kompetenz.

Mit **JJKmarketing** einfach aktiver verkaufen.

Info | Kontakte/Merkmale | Aufträge | Umsätze | Konto

Kontakte	08.03.2005	08.03.2004	Differenz
Persönl.	2	---	2
Brief	7	---	7
Faxe	---	---	---
Telefon	2	---	2
E-Mail	1	---	1
Gesamt	12	---	12

Letzter persönlicher Kontakt: 08.03.2005

Merkmale	Name	Datum

Anzahl und Art der Kontakte im Vergleich zum Vorjahr



Info | Kontakte/Merkmale | Aufträge | Umsätze | Konto

Umsätze	< 2004	2005 >	+/-	%
Januar	153,39	373,44	220,05	143
Februar	2389,39	888,81	-1500,78	-63
März	---	560,18	560,18	100
April	81,81	186,72	104,91	128
Mai	---	---	---	---
Juni	170,26	---	-170,26	-100
Juli	---	---	---	---
August	170,26	---	-170,26	-100
September	387,78	---	-387,78	-100
Oktober	474,86	---	-474,86	-100
November	---	---	---	---
Dezember	---	---	---	---
Gesamt	3807,73	2008,93	-1798,80	-48

Aufträge ges. --- --- --- --- ---

Dispo-Anz. (mm) --- --- --- --- ---

Files (St.) --- --- --- --- ---

Beilagen (n 1000) --- --- --- --- ---

Umsatzentwicklung und Werbeverhalten im Vergleich zum Vorjahr

JJKmarketing Version 5.08

Basiselektion | Einzelselektion | Abschluss | Aktionen | Druck/Export

Info | Kontakte/Merkmale | Aufträge | Umsätze | Konto

Kundeninformation:

Adresse: Deutsche Hotel GmbH  
Musterhotel  
Müncher Landstraße  
12345 Musterburg

Agentur: ---  
Branche: Hotels, Schönheitsfarmen

Stammvertreter: 10 - Mayer  
Ersatzvertreter: ---

Abschluss: von 01.01.2004 bis 31.12.2004  
Mal-Staffel: 20  
Meng.-Staffel: 20000

Bankverbindung: KtoNr. 987654321 - KR SPK MUENCHEN (70250150)  
Kreditlimit: 3500  
Abschlussrabatt: 15% Sonderabatt: 7% Schlussrabatt: 0%

1 Treffer (1 von 5.645 Kunden = 0,02%)

**Stammdaten**

JJKstammdaten

- Ansprechpartner
- Kommunikationswege
- Firmendaten

**Kontaktübersicht**

- Briefe
- Besuche
- Telefonate
- Faxe
- E-Mails

**Microsoft Word**

Korrespondenz

**Microsoft Outlook**

Terminverwaltung

**Microsoft Excel**

Kalkulationen

**MindManager**

Besuchsberichte

**Kundenkonto**

JJKfibu

- Rechnungen
- Gutschriften
- Mahnungen
- Offene Posten
- Zahlungseingänge

**Auftragserfassung**

JJKdispo



# JJK marketing im Überblick

## ■ JJK marketing ist schnittstellenfrei integriert mit

- **JJKkunden** (Stammdatenverwaltung)
- **JJKdispo** (Auftragsverwaltung Anzeigen)
- **JJKbeilagen** (Auftragsverwaltung Prospekte, Beilagen)
- **JJKlayout F** (Kleinanzeigenumbruch)
- **JJKfibu** (debitorische Buchhaltung)
- **JJKproduktion** (Anzeigenproduktionssystem)
- **MS Word**
- **MS Excel**
- Mindjet MindManager
- E-Mail-Systeme (über SMTP)
- Telefonanlagen (über TAPI-Treiber und MS-Telefonie)

## ■ Kundenbetreuung

- Kundensuche (Firma, Ansprechpartner, Telefon, Kundennummer usw. (auch phonetisch))
- Anlegen von Besuchskontakten/-berichten
- Schreiben von Briefen
- Anlegen von MindMaps
- Erstellen von Kalkulationen
- Aufträge anlegen
- Korrekturabzüge versenden
- Wiedervorlagen definieren
- Aufgabenliste für den Anwender erstellen
- E-Mails schreiben und versenden
- E-Mails einlesen und zuordnen

## ■ Informationssystem über

- Kunden (Branchen, Merkmale usw.)
- Ansprechpartner (Funktion, Mailingcode, Geburtsdatum, Hobby usw.)
- Kommunikationswege (Telefon, Brief, E-Mail, Fax (unbegr.))
- Kontakte (Art, Anzahl und Inhalte)
- Aufträge (mit Ansicht aller Anzeigenmotive im PDF-Format)
- Umsätze (Vergleich Vorjahr)
- Offene Posten

## ■ Kampagnen-Management

- Zielgruppen selektieren (PLZ, Vertreter, Objekte, Umsätze, Klassifizierung usw.)
- Serienbriefe schreiben
- Serien-E-Mails versenden
- Zielgruppen für Call-Center zusammenstellen
- Zielgruppen abtelefonieren
- Aktionen auswerten
- Aktionen gegenüberstellen

## ■ und außerdem

- Auswertungen über Aktivitäten
- Integriertes internes Informationsmanagement
- Zugriffsrechte über Benutzer steuerbar
- Datenaustausch mit Outlook (Kunden-Adressdaten und Aufgaben von JJK -> Outlook)

JJK GmbH

Emil-Schäfer-Straße 89

47800 Krefeld

Fon: +49-2151-4977-30

Fax: +49-2151-4977-33

E-Mail: [info@jjk.de](mailto:info@jjk.de)

Internet: [www.jjk.de](http://www.jjk.de)

