



Februar 1995

## **Kundenmanagement im Sport- und Modeeinzelhandel**

Kann man Kundenbindung mit EDV profitabel gestalten? Diesem viel diskutierten Thema hat sich die ScienceData Software aus Weinheim mit großem Aufwand gewidmet und ein Kundenmanagementsystem mit dem Namen SDS custom entwickelt, das weiter geht als der übliche Standard. Ein aufwendiger Datensatz bietet Sicherheit und Komfort sowie eine Vielfalt an wichtigen Informationen. Jede Änderung im Datensatz eines Kunden in dem zentral geführten Kundenmanagement wird automatisch an die POS-Systeme übermittelt, so daß Änderungen in Zahlungskonditionen sofort in allen Filialen bekannt sind. SDS holt aus den PC-Systemen seiner Einzelhandelsanwender auf Wunsch per Modem oder ISDN neu angelegte Kundendatensätze und sendet die fertigen, individuell gefertigten Plasükkarten zurück. Rabattsysteme erlauben es dem Einzelhändler, Gutscheine zu erstellen und diese dem Kunden mit den entsprechenden Werbematerialien zuzusenden. Was der Kunde im einzelnen gekauft hat, welche Modethemen, welche Marken er bevorzugt, weiß der PC. Auf Wunsch können sogar die gekauften Teile als Farbbild am Bildschirm betrachtet werden, so daß die Modeberater beim Verkaufsgespräch optimal an den letzten Besuch anknüpfen können. Generelle Rabattsysteme für Verkäufe an Kunden mit einer bestimmten Gruppenzugehörigkeit wie Vereine sind integrierbar. Für die Auswertungen steht ein frei gestaltbarer Listengenerator zur Verfügung, so daß keine Wünsche mehr offenbleiben und Werbemailings mit hoher Trefferquote präzise und kostenoptimiert durchgeführt werden können.