

Friedel Eilts Verlagsbüro

Feldhausener Str. 114
46282 Dorsten
Telefon 0 23 62 / 99 39-433
Telefax 0 23 62 / 99 39-434

Friedel Eilts - Feldhausener Str. 114 - 46282 Dorsten

Axel v. Melville - Robert Schellmann GbR
Herrn Axel von Melville
Kattjahren 4

22359 Hamburg



03.05.2007

Hallo Herr von Melville,

wie Sie wissen, betreibe ich im Status eines freien Handelsvertreters ein Verlagsbüro, mit dem ich im Auftrag eines Verlages bundesweit deren Kunden- und Agenturenbestand (ca. 2.800 Adressen) betreue.

Zur Bewältigung der umfassenden Kommunikationstätigkeiten inkl. deren digitaler Archivierung (Werbebriefe, Serien- und Einzelfaxe, Massen- und Individual-E-Mails), zur Hinterlegung von Kundenbetreuungsmerkmalen und -ergebnissen (Aufträge, Gruppenbildungen, wichtige Qualifizierungsparameter) und zur Terminierung und Organisation von Telefonaten, Aufgabenerledigungen und Besprechungen bzw. Besuchen mit Archivierung auch dieser Resultate war ich vor einigen Jahren, als ich mich damals selbstständig machte, auf der Suche nach einem kostengünstigen Kundenmanagementprogramm.

Durch einen, wie ich heute voller Überzeugung sagen kann, glücklichen Zufall bin ich zu ACT gekommen und habe im Zusammenspiel mit weiteren Zusatzmodulen (Addons) und einem stets funktionierenden Support von Melville-Schellmann nunmehr ein „verkäuferisches Werkzeug“, bei dem ich ohne Übertreibung für mich zu der Einschätzung komme:

„Ich habe in diesem Preissegment für mich nie ein besseres Programm kennen gelernt.“

Immerhin bin ich mittlerweile 29 Jahre in der Verlagsbranche tätig, wo ich mit unterschiedlichen Kundensystemen gearbeitet habe. So lerne ich zurzeit ganz neu die Vorzüge von ACT-Control, ein Analyse, Visualisierungs- und Selektionsmodul von Melville-Schellmann, kennen, mit dem ich die Effektivität meiner Arbeit weiter optimieren kann. ACT-Control bietet dabei einen idealen Quervergleich von Aufwand (=Kundenbetreuung) und Nutzen (=Kundenaufträge), wodurch ich seitdem meine Arbeit noch zielgerichteter organisieren und somit noch wirtschaftlich lukrativer umsetzen kann.

Da ich selber im Verkauf arbeite, weiß ich um die Wichtigkeit der Kundenresponse. Meine Ein- und Wertschätzung möchte ich Ihnen daher einmal auf diesem Weg übermitteln. Es macht Spaß, mit ACT zu arbeiten. Genauso macht es Spaß, mit dem Melville-Schellmann-Team zu arbeiten.

Mit freundlichen Grüßen



Friedel Eilts