

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download



Wir bieten Ihnen alle Dienstleistungen rings um die Kommunikation zwischen Ihrem Unternehmen und Ihren Kunden bzw. Interessenten an - per Brief - per Telefon - per Internet - per Computer - alles integriert. Eingehend oder ausgehend.

Geschäftsbereiche

Portorechner



- Call Center, Telefonmarketing
- eCommerce, Responsebetreuung, eMail- und Fax-Service
- Datenverarbeitung, Data Warehousing, Data Mining
- Postverarbeitung, Lettershop, Fulfillment, Versand

[English pages](#)

● Homepage

● Auf einen Blick

● Beratung-Konzept

● Geschichte

● Philosophie

● Team

● Technik

● Referenzen

● Mitgliedschaften

● CMS-Einblicke

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download



Was kann unser Communication Center für Sie tun?

[Anwendungsbeispiel](#)

[Druckversion](#)

Für Sie die **Firmenbroschüre** Ihres Communication Centers zum herunterladen auf unserer **[Download-Seite](#)**.

Kommunikation spielt im neuen Jahrtausend eine völlig neue Rolle.

- ▶ Neukundengewinnung - Beratung, Ideen und Konzepte
- ▶ Kundenzufriedenheit - erstklassiger Service auf allen Kommunikationswegen
- ▶ Kostenreduktion - effiziente Nutzung von Ressourcen
- ▶ Umsatzsteigerung - mehr Kontakte bei erhöhter Servicequalität
- ▶ Projektinformation - zeitnahe, verständliche und präzise Statistiken
- ▶ Wettbewerbsvorsprung - optimale Erreichbarkeit und effektiver Service

Gleich auf welchem Kanal, die Kundenkontakte müssen spezifisch gelenkt und mit geeigneten Ressourcen bearbeitet werden.

[● Homepage](#)[● Auf einen Blick](#)[● Beratung-Konzept](#)[● Geschichte](#)[● Philosophie](#)[● Team](#)[● Technik](#)[● Referenzen](#)[● Mitgliedschaften](#)[● CMS-Einblicke](#)[● Call Center](#)[● eCommerce](#)[● Datenverarbeitung](#)[● Postverarbeitung](#)[● Kontakt](#)[● Download](#)

Beratung als ganzheitliches Konzept

[Druckversion](#)

► In der Praxis: Beispiel Fulfillment

Unter Fulfillment versteht man alle Aktivitäten, die rings um den Kunden und den Auftrag erfolgen:

- **Call Center**
 - Telefon-Service - Bestellannahme / Telefonverkauf - Bonitätsprüfung
- **eCommerce**
 - eMail- und Faxbearbeitung
- **Datenverarbeitung, Adressmanagement**
- **Direktmarketing**
 - Beratung / Konzeption / Produktion / Werbemittelgestaltung
- **Logistik**
 - Lagerhaltung / Lagermanagement / Eingangskontrolle - Auftragsabwicklung / Versandabwicklung - Retourenverwaltung - Inventuren

● Homepage

● Auf einen Blick

● Beratung-Konzept

● Geschichte

● Philosophie

● Team

● Technik

● Referenzen

● CMS-Einblicke

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download



Beispiele aus der Praxis

Druckversion

zurück zu [Auf einen Blick](#)

▶ Von der Kundenakquise zur Kundenbetreuung

Zunächst selektieren wir interessante Business- oder Privatadressen und versenden ein Informationsmailing. Anschließend werden die Adressen durch unser Call Center "nachtelefoniert" und in einem persönlichen Gespräch wird der Bedarf ermittelt. Auf Wunsch wird in einer Online-Datenbank die Terminierung für Ihren Aussendienst vorgenommen. Ihre neuen Kunden werden regelmäßig betreut und avisierte Projekte an Ihre Vertriebsabteilung weitergegeben.

▶ Direkt-Response TV und Radiospots

Ihre Werbespots laufen auch abends im Fernsehen und Radio? Wir realisieren die Entgegennahme der Anrufe, notieren Ihre Interessenten und verschicken nach Wunsch Informationsmaterial. Wenn Kunden sofort am Telefon Ihr Produkt kaufen möchten, verschicken wir Ihre Ware und die Rechnung. Service ohne Verzögerung

▶ Formularservice

Wir drucken und versenden Ihren gesamten Inhouse Bedarf an Formularen und Vordrucken an Ihre Zweigstellen oder Niederlassungen nach Bedarf. Die Produktion erfolgt teilweise sogar erst auf die Bestellung hin und kann auch personalisiert werden.

▶ Club-Betreuung

Ihren Kundenclub versorgen wir mit Katalogen, kleinen Werbegeschenken oder Produktmustern. Der persönliche Kontakt kommt dabei nicht zu kurz, denn unsere Call Center Agenten sind ihre Clubbetreuer.

▶ Ihre Vorteile

- Flexibilität bei sich veränderndem Bestellverhalten der Kunden
- Anspruchsvolle, aufeinander abgestimmte Logistiksysteme
- Kosten- und Leistungsvorteile durch Outsourcing
- Zugriff auf alle Fullservice Bereiche von CMS

Einem mittelständischen Unternehmen werden Möglichkeiten eröffnet, die sonst nur einem großen Unternehmen vorbehalten waren.



Druckversion

Es fing 1994 am Küchentisch an. Die Gründerfamilie Jacob erledigte erste Aufträge per Hand zu Hause. Nachbarn, Freunde und Familienangehörige haben tatkräftig mitgeholfen. Es folgten gebrauchte Maschinen für den Lettershopbereich. Erste größere Aufträge brachten mehr Arbeit und die ersten Mitarbeiter, die auch heute noch im Unternehmen sind.

Ein Schwerpunkt dieser Gründerphase war die zuverlässige Erledigung aller Arbeiten rings um das Mailing. Konzeption, Optimierung und Produktion aller Komponenten rund um einen verkaufstarken Brief bestimmten das Tagesgeschäft. Das serviceorientierte Denken, mit dem diese Arbeiten erledigt wurden, ist dem gelernten Hotelkaufmann Rainer Jacob schon in der Ausbildung im Park Hotel, Bremen mitgegeben worden.

Erste große Kunden, wie z. B. die Sächsische Zeitung, Dresden - Le Creuset, Stuttgart - Landesärztekammer Sachsen - Dorint Hotel, Dresden ermöglichten ein kontinuierliches Wachstum an Personal und Umsatz. Es wurde bald klar, dass eine weitere Expansion stark computerorientiert erfolgen musste. Die EDV Abteilung wurde 1996 ins Leben gerufen.

Mit der Programmierung einer neuartigen Portooptimierungssoftware konnte die GEMA überzeugt werden, ihren gesamten Rechnungs- und Mahnungsversand über CMS abzuwickeln. Diese 2 Mio. Briefe jährlich sorgten für eine Grundauslastung, die eine weitere personelle und räumliche Erweiterung erlaubten. Auf der anderen Seite brachte es der GEMA eine Portoeinsparung von über 250.000 DM per anno.

Erste Homepageentwicklungen für das Internet wurden 1997 realisiert. Kundenorientierte Lösungen, wie die zielgruppenspezifische Suche von eMail-Adressen im Internet folgten. 1998 beteiligte sich die CMS am Gründerwettbewerb Multimedia des Bundesforschungsministeriums. Als einziger sächsischer Preisträger konnte Herr Jacob das Preisgeld in Höhe von DM 10.000,00 von Herrn Minister Rüttgers in Empfang nehmen.

1999 erfolgte der Aufbau des Call Centers mit 30 Arbeitsplätzen, unter Leitung von Frau Jacob, die über eine 5jährige Führungserfahrung im Telefonmarketing verfügt. Im Juni 2000 wurde die Erweiterung im Call Center abgeschlossen.

Am 27. März 2001 erfolgte der Übergang vom inhabergeführten Unternehmen in ein managementgeführtes Unternehmen. Seit diesem Tag ist mit der gesellschaftsrechtlichen Formänderung von der GmbH in eine AG die Grundlage für das weitere Wachstum über Aktienbeteiligungen am Firmenkapital möglich. In diesem Zuge wird eine Mitarbeiterbeteiligung realisiert.

[Zum Seitenanfang](#)

● Homepage

● Auf einen Blick

● Beratung-Konzept

● **Geschichte**

● Philosophie

● Team

● Technik

● Referenzen

● Mitgliedschaften

● CMS-Einblicke

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download

● Homepage

● Auf einen Blick

● Beratung-Konzept

● Geschichte

● Philosophie

● Team

● Technik

● Referenzen

● Mitgliedschaften

● CMS-Einblicke

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download



Aktuelle Situation auf dem Markt:

- ▶ Zunehmender Wettbewerb
- ▶ Hohe Anforderungen des Kunden
- ▶ Nachfrage nach leistungsfähigen Produkten
- ▶ Zunahme von elektronischen Kommunikationsformen

[Druckversion](#)

Unsere Leitsätze

- Unser gesamtes Handeln orientiert sich uneingeschränkt am Kundennutzen.
- Der wichtigste Kundennutzen besteht für uns darin, den Kunden mit zu unterstützen, sich in einer rasant verändernden globalen - sowohl virtuellen als auch realen - Wirtschaftswelt langfristig zu behaupten und optimal weiterzuentwickeln.
- Die Informationsverarbeitung erhält durch Globalisierung einen vorrangigen Stellenwert im wirtschaftlichen Prozess, denn Informationen sind am schwersten zu beschaffen, am teuersten und am leichtesten vergänglich.
- Wir stellen an uns selbst höchste Qualitätsansprüche, die auch steigenden Bedürfnissen der Kunden gerecht werden. Der Erfolg unseres Unternehmens wächst mit der Zufriedenheit unserer Kunden.
- Know-How, Effizienz und Verantwortung machen uns stark und leistungsfähig. Unsere Kunden profitieren davon. Wir schaffen Mehrwert für den Kunden, weil er nun besser in der Lage ist, Daten zu kombinieren und zu aussagefähigen Informationen zu verdichten.
- Strategische Partnerschaften nutzen wir, sobald eine vergleichbare Leistung nicht von uns selbst erbracht werden kann.
- Wir haben Spaß an der Arbeit, sind experimentierfreudig, flexibel und wollen sachliche Argumente emotional umsetzen.
- Offen für die Zukunft stellen wir uns dar. Unser Wissen um die Möglichkeiten von Morgen erweitern wir täglich.

Unsere offene Architektur ermöglicht es, die Bedürfnisse unserer Kunden zu befriedigen, ohne sich Chancen und zukünftige Möglichkeiten zu verbauen. Koordination und Integration aller Kontakte führt Sie zu einem zufriedenen und wiederkehrenden Kunden.

[Zum Seitenanfang](#)



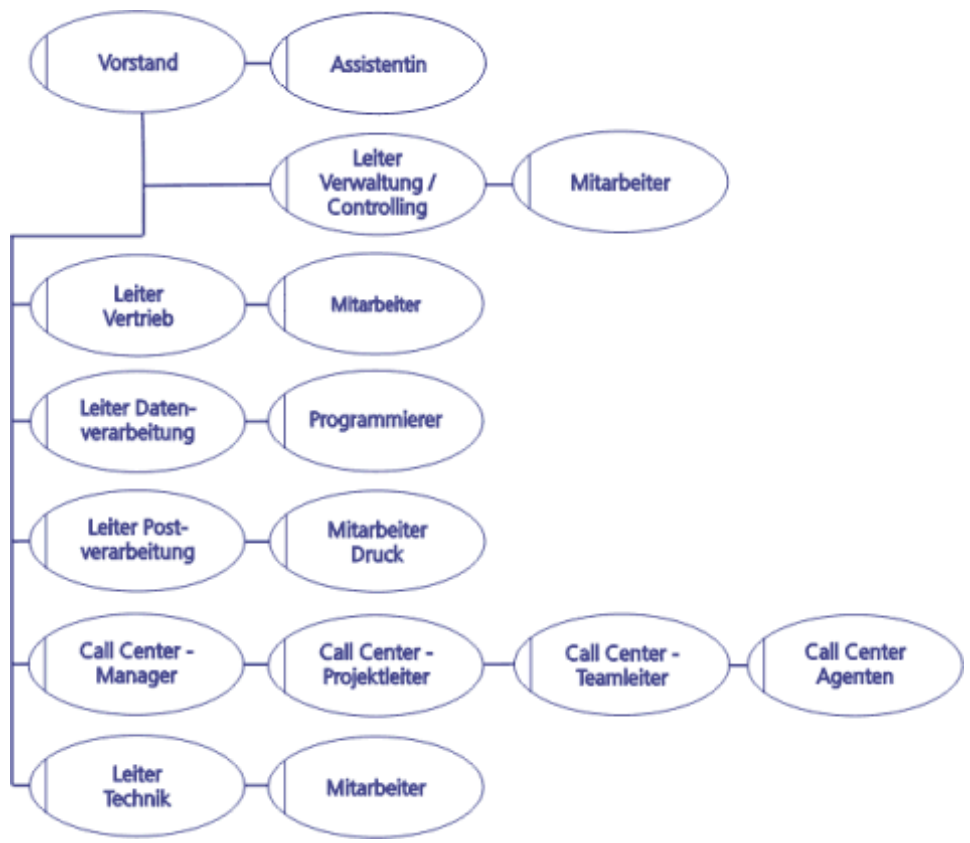
- Homepage
 - Auf einen Blick
 - Beratung-Konzept
 - Geschichte
 - Philosophie
 - **Team**
 - Technik
 - Referenzen
 - Mitgliedschaften
 - CMS-Einblicke
-
- Call Center
 - eCommerce
 - Datenverarbeitung
 - Postverarbeitung
 - Kontakt
 - Download



Menschen sind es, die die u.g. Positionen ausfüllen, Spaß an der Arbeit haben, experimentierfreudig sind, flexibel auf Ihre Bedürfnisse eingehen wollen und sachliche Argumente emotional umsetzen.

[Druckversion](#)

Personalstruktur



Derzeit sind ca. 100 Mitarbeiter für Sie bei CMS tätig. Vier behinderte Menschen haben derzeit bei CMS ihre Wirkungsstätte gefunden. Zur Zeit werden vier Azubis als Informations- und Telekommunikationssystemkaufmann ausgebildet.

Für die Einstellung unserer/Ihrer Agenten führen wir Telefoninterviews durch. Bei positivem Erstbescheid wird ein halbtägiges Assessment Center durchgeführt. Rollenspiele und ein schriftlicher Persönlichkeitsfaktortest sind dann Grundlage für unsere/Ihre Personalentscheidung

Jede Idee, ob für eine Markteinführung oder -betreuung, braucht eine ausführende Hand, damit Ihre Ideen sich gut entwickeln können. Wir sind für Sie da.

[zum Seitenanfang](#)

● Homepage

● Auf einen Blick

● Beratung-Konzept

● Geschichte

● Philosophie

● Team

● Technik

● Referenzen

● Mitgliedschaften

● CMS-Einblicke

● Call Center

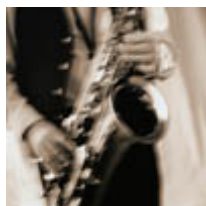
● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download



Leistungsfähige Komponenten erhöhen Ihre Kundenzufriedenheit und Ihre Flexibilität.

[Druckversion](#)

▶ **Rechentechnik**

- 10 Siemens Primergy Server
ca. 800 GB SCSI Speicherkapazität - Raid
und 85 multimedialfähige
Call Center-Arbeitsplätze mit Internet-Zugang
- Microsoft Windows NT Netzwerk
- mehrere 2MB Standleitung
- SSL-Zugänge

▶ **Lettershop**

- Leistungsfähigkeit: 20.000 Briefe (drucken, falzen, kuvertieren)
in der Stunde

▶ **Drucktechnik**

- 15 Hochleistungsdrucker
- 2 Rena Direktbeschrifter
- 1 Heidelberg TOK Offsetdruckmaschine

▶ **Kuvertiermaschinen**

- Bell & Howel Kurvertiermaschinen SA-7380,
- 6 Beilagenstationen und 2 Kanalzuführungen
(DIN A3 und DIN A4) mit Kameras für 2D Barcodelesung
- 2 Bell & Howell - 6 Beilagen- bzw. 4 Beilagenstationen
- Böwe - 6 Beilagenstationen und 1 Kanalzuführung mit OMR Lesung
- Kern 710 - 2 Stationen
- Couvertec - DIN A4 Verarbeitung mit 5 Stationen,
1 Schiebestation und 1 Handauflegestation

▶ **Falztechnik**

- MB - 4 Taschen Falzwerk
- 2 x GUK - 2 Taschen Falzwerk

▶ **Briefmarken**

- Cheshire - von der Rolle aufspenden mit Schwarzstempler

▶ **Endlosverarbeitung**

- 2 Endlospapierschnneider

Wir stellen Ihnen die Hochtechnologie-Plattform für Ihre Kundenkommunikation zur Verfügung.

▶ **Call Center**

- Nortel Meridian - Option 61C
- ACD - Automatic Call Distribution
- MAX - Auswertungstool und Multi Que ACD
- Mail - mit Sprachspeichersystem für 100 Stunden Sprachspeicher
- CCR - Customer Controlled Routing
- CTI / Link - Computer Telephone Integration

[Zum Seitenanfang](#)

● Homepage

● Auf einen Blick

● Beratung-Konzept

● Geschichte

● Philosophie

● Team

● Technik

● Referenzen

● Mitgliedschaften

● CMS-Einblicke

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download



Unsere Kunden

Druckversion

- ▶ **GEMA Deutschland**
Bundesweiter Versand aller Rechnungen, Mahnungen, Verträge, Call Center-Dienstleistungen bei Überlauf der eigenen Telefonzentrale
- ▶ **DD+V Dresdner Druck- und Verlagshaus (Sächsische Zeitung, Morgenpost)**
Verarbeitung von bis zu 1,8 Mio Adressen für Abonentengewinnung, Mailingverarbeitung
- ▶ **Gelbe Seiten, Telefonbuchverlag Sachsen**
Call Center Direktverkauf und Terminvereinbarung, kontinuierliche Mailingaktionen zur Anzeigengewinnung
- ▶ **Mannesmann Arcor**
Einladungsmailing zum regelmäßigen Informationsmarkt
- ▶ **D2 mannesmann mobilfunk**
Händlerbetreuung im Lettershopbereich
- ▶ **Price Waterhouse Coopers Unternehmensberatung GmbH**
Regelmäßiger Einladungsversand für Fortbildungen
- ▶ **Volkswagen AG, Manufaktur Dresden**
Postwurfaktion
- ▶ **Wohnungsgenossenschaft "Glückauf" Süd Dresden**
Erstellung und Betreuung der [Internetseiten](#) mit integrierter Datenbank, Mailings
- ▶ **Nacamar**
- ▶ **Herzapotheke**
Tagesaktueller Versand von Geburtstagskarten mit individuellen Texten pro Empfänger in Handschrift
- ▶ **Le Creuset**
Bundesweite Händlerbetreuung für Markenprodukte im Lettershopbereich
- ▶ **Best Western Hotels Deutschland**
Europaweiter Lettershop, Lagerhaltung, Logistik
- ▶ **AOK Sachsen/Thüringen**
Mailings zur Neukundengewinnung, Versand von Kundeninformationen
- ▶ **heimrich & hannot, Werbeagentur**
Realisierung unterschiedlichster Direktmarketingmaßnahmen
- ▶ **Hit-Radio Antenne Sachsen**
Versand der Preislisten, Mediadaten, Mailings zur Vorbereitung von Events
- ▶ **Sächsischer Apothekerverband**
Personalisierung Versand der sächsischen Apothekerzeitschrift
- ▶ **Deutsches Rotes Kreuz**
Direktadressierung und Versand der Mitgliederzeitschrift, Projektbegleitung einer mailingunterstützten Sonderaktion mit Fullservice

- ▶ **LEIPZIGER MESSE**
Postkartenversand zur Messevorbereitung
- ▶ **Druckhaus Dresden GmbH**
Direktpersonalisierung verschiedener Zeitschriften - Bundesweit
- ▶ **ESAG Energieversorgung Sachsen Ost**
Direktadressierung und tagesaktueller Postversand
- ▶ **Mineralquellen Bad Liebenwerda GmbH**
Call Center Direktverkauf
- ▶ **Prognos die Einkaufsgesellschaft**
- ▶ **ASU / BJU**
Call Center Terminvereinbarungen
- ▶ **Beneficial Bank AG**
Postwurfaktionen
- ▶ **Oberüber & Karger Werbeagentur**
Realisierung von Direktmarketingmaßnahmen
- ▶ **Sächsische Dampfschiffahrt**
Mailingaktionen
- ▶ **IKK Innungskrankenkasse Sachsen**
Telefonnummernermittlung
- ▶ **Adler Modemarkt**
Mailings

[Zum Seitenanfang](#)

● Homepage

● Auf einen Blick

● Beratung-Konzept

● Geschichte

● Philosophie

● Team

● Technik

● Referenzen

● Mitgliedschaften

● CMS-Einblicke

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download



Mitgliedschaften der CMS AG

[Druckversion](#)

▶ ASU / BJU Regionalkreis Dresden

ASU-Vorstand: Klaus Sauer

BJU-Vorstand : Christian Falkenberg

Vorstandsmitglieder: Ulrich Rienth, Peter Listemann

Kontaktbüro

Klotzscher Hauptstrasse 1

01109 Dresden

Tel.: (03 51) 888 55 22

Fax: (03 51) 888 55 11

▶ Prognos

▶ BVMW

▶ Marketingclub Dresden

▶ CCNetSachsen

Sprecher Rainer Jacob CMS AG

<http://www.ccnetsachsen.de>

aus der Morgenpost vom 19.09.2000

Schnuppern in der Chefetage

Tolle Aktion für Schüler

[Druckversion](#)

Einmal als Dreikäsehoch im schweren Ledersessel sitzen, Kaffee serviert bekommen und wichtige Entscheidungen treffen - die Aktion "Schüler im Chfessell" macht's möglich.



Wenn der Chef Kaffee bringt, schnuppern die Schülerinnen Sandra und Kristin gern die Praxisluft der Chefetagen. Für einen Tag macht CMS-Boss Rainer Jacob den Spaß mit.

Bis zum 30. September schnuppern 23 Gymnasiasten jeweils einen Tag in den Chefetagen von 22 Unternehmen Praxisluft. Kristin Einhorn (15) und Sandra Wobst (15) vom Gymnasium Cotta sind eigentlich erst Donnerstag an der Reihe, saßen gestern aber schon mal Probe. "Wir sind total aufgeregt und neugierig", kichern die beiden. "Wir wollen mal sehen, ob Chefs wirklich nur im Sessel sitzen und Zeitung lesen." Die Schülerinnen stehen vorm Eingang der Firma CMS (Computer & Marketing Services) an der Lingnerallee 3. CMS erledigt Postsendungen und Umfragen für andere Unternehmen. Geschäftsführer Rainer Jacob (47) begrüßt seine neuen "Assistenten": "Gern gebe ich Euch die Chance, einen Tag aus der Chefsicht zu erleben." Die Mädchen sind dann bei Kundengesprächen und internen Problemen hautnah dabei. Immer an Rainer Jacobs Seite. "Es wird ein straffer Tag. Aber nur bei solchen Einblicken könnt Ihr in der Berufswahl sicherer werden", weiß der erfahrene Chef. Und dann geht's zum Betriebsrundgang. Druckerei, Post, Programmiererraum, Telefon- und Technikzentrale. Die Mädels staunen: "So vielseitig und stressig - das hätten wir nie erwartet." Jacob gibt zum Abschied noch einen Tipp: "Vor allem muß man sich durchsetzen, nicht immer 'Ja' sagen." Übrigens: Die Idee hatten der BJU (Bundesverband Junger Unternehmer) und ASU (Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer). Und 2001 gibt's die Aktion wieder. **JN**

Auch das muss ein Chef wissen: Kristin (l.) und Sandra studieren die Gebrauchsanleitung für die Telefonanlage.



In der Offset-Druckerei: Unternehmer Jacob erklärt die Beschriftung der Kundenbriefe.



● **Homepage**

● **Auf einen Blick**

● **Call Center**

● **Inbound**

● **Outbound**

● **Projektablauf**

● **neue Produkte**

● **eCommerce**

● **Datenverarbeitung**

● **Postverarbeitung**

● **Kontakt**

● **Download**

Ihr Geschäftserfolg - wir telefonieren für Sie als Dienstleister

Druckversion



85 Call Center Arbeitsplätze stehen für Ihre Aufgabenstellung zur Verfügung.

- [Homepage](#)

- [Auf einen Blick](#)

- [Call Center](#)

- [Inbound](#)

- [Outbound](#)

- [Projektablauf](#)

- [neue Produkte](#)

- [eCommerce](#)

- [Datenverarbeitung](#)

- [Postverarbeitung](#)

- [Kontakt](#)

- [Download](#)

Eingehende Anrufe

Druckversion

▶ **Service Rufnummern / Auftragsbearbeitung**

Beratung, ob für ein Produkt oder eine Kaufentscheidung, ist eines der wichtigsten Elemente der Kundenpflege. Unsere Mitarbeiter, intensiv auf diese Aufgabe durch Ihre Firma produktspezifisch und durch uns oder externe Trainer verkäuferisch geschult, erfüllen auch Spezialaufgaben für Sie. Das Outsourcen von Routinetätigkeiten, wie z.B. Bestellannahme, gibt Ihren Mitarbeitern mehr Zeit für Neues oder andere wichtige Aufgaben. Auch erhalten Sie alle kostenlosen oder kostenpflichtigen Rufnummern bei uns. CMS Service inklusive.

▶ **Hotline / Helpdesk**

Ob technische oder allgemeine Fragen beantwortet werden sollen, wir sind bereit für Sie an 365 Tagen im Jahr und rund um die Uhr tätig zu sein. Auch für die Reklamationsbearbeitung stehen Ihnen unsere serviceorientierten und hilfsbereiten Mitarbeiter zur Verfügung.

▶ **TED - Anrufzählungen**

Kundenzufriedenheitsanalysen, Meinungsumfragen, Gewinnspiele betreuen wir mit unserem Mailsystem automatisch. 16 parallele Verbindungen mit insgesamt 100 Stunden Sprachspeicher sowie eine automatische Benachrichtigung externer Teilnehmer bei eingehenden Rufen stehen Ihnen in unserer Anlage zur Verfügung. Für ein hohes Anrufervolumen erfüllen im Amt 4000 weitere parallele Sprachboxen ihren Dienst.

▶ **Kundenbindung**

Ihre Stammkunden werden durch die Call Center-Agenten betreut. Alle Standards der Geschäftsbeziehungen und die individuelle Betreuung übernehmen wir in ihrem Namen.

[● Homepage](#)[● Auf einen Blick](#)[● Call Center](#)[● Inbound](#)[● Outbound](#)[● Projektablauf](#)[● neue Produkte](#)[● eCommerce](#)[● Datenverarbeitung](#)[● Postverarbeitung](#)[● Kontakt](#)[● Download](#)

Ausgehende Anrufe

Druckversion

▶ Direktverkauf / Terminvereinbarung

Wir informieren Ihren Kunden über neue Produkte oder Dienstleistungen, senden ihm die neuesten Unterlagen zu und erledigen auch die Nachbereitung oder vereinbaren Termine für Ihren Außendienst. Im Telefonat unterstützen unsere Agenten das Gespräch visuell zeitgleich über eine Internet-sitzung. Dabei werden die vom Kunden angesprochenen Thematiken mit ausgewählten Bildern und Grafiken veranschaulicht.

▶ Adressqualifizierung / Bedarfsanalyse

Bestehende Adressdateien sind auf Aktualität zu überprüfen oder müssen ermittelt werden. Ergänzende Informationen und der Bedarf können abgefragt werden. Alle Informationen, Kommentare, Meinungen werden erfasst und in der Datenbank aktualisiert.

▶ Vor- und Nachbereitung von Mailings

Einladungen zu Veranstaltungen, Messebesuche oder Ihre Produktpräsentation können wirkungsvoll vor- bzw. nachbearbeitet werden.

▶ Kundengewinnung

Zielgruppen, die nicht rentabel vom Außendienst akquiriert werden können, werden aktiv auf Ihre speziellen Angebote angesprochen. Aktivieren Sie so verborgene Umsatzmöglichkeiten.

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● Inbound

● Outbound

● Projektablauf

● neue Produkte

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download

Von der Vorbereitungsphase über die Realisierung zur Abschlusspräsentation - wir denken in Ihrem Sinne.

Druckversion

▶ **Vorbereitende Maßnahmen**

- Briefing Kunde - CMS
- Gemeinsame Erstellung Gesprächsstruktur
- Gesprächsbausteine
- Einwand - Fragenargumentation
- Fachliche Schulung Projektmitarbeiter

▶ **Begleitende Maßnahmen**

- Wochenerfolge

▶ **Nachbereitende Maßnahmen**

- Abschlussbericht
- Statistische Auswertung

▶ **Angebot**

[● Homepage](#)[● Auf einen Blick](#)[● Call Center](#)[● Inbound](#)[● Outbound](#)[● Projektlauf](#)[● neue Produkte](#)[● Postverarbeitung](#)[● Datenverarbeitung](#)[● eCommerce](#)[● Kontakt](#)[● Download](#)

Call Center-Angebot

Druckversion

zurück zu [Projektlauf](#)

▶ **Projektinstallation**

- einmalig einen Betrag von jeweils 130,00 DM/Stunde

● **Leistungen:**

- Anlagen-Programmierung
- Übernahme der Adressdateien
- Programmierung der Service-Rufnummern
- Vorbereitung und Recherche
- Erstellung des Leitfadens und Projektbooklets
- ständige Projektbetreuung
- kontinuierliche Reports
- Abschlussstatistik

▶ **Mitarbeiterschulung**

- Für Ihr Projekt inklusive

▶ **Telefonie:**

- Preis pro Netto-Call (je nach Zeitumfang):
ab 3,50 DM oder Provisionvarianten

▶ **Leistungen:**

- elektronische Erfassung der Informationen
- Pflege der Informationsdatenbank
- Statistische Auswertung der Gesprächsergebnisse
- Responsebearbeitung
- Gewährleistung der Rückrufnummern
- Statistische Auswertung des Anrufvolumens

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● Inbound

● Outbound

● Projektablauf

● neue Produkte

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download

Call Center

Druckversion

Neben unserer klassischen Produktpalette im Bereich Direktmarketing und Call Center haben wir für Sie neue, innovative Produkte entwickelt.

Fordern Sie bei Herrn Ludewig unter der **kostenfreien Servicrufnummer 0800 410 0800** weitere Informationen ab.

▶ View2call

Telefonate visualisieren wir mit Bildern, Ablaufplänen oder Kalkulationsübersichten im Internet. Gemäß dem Gesprächsverlauf wählt unser Agent Charts aus und übermittelt diese auf den Bildschirm Ihres Kunden, ohne das der Gesprächspartner Einfluss auf die Navigation nehmen kann.

▶ Automatische eMail Beantwortung

Wir beantworten Ihre eMails. Unsere Software erstellt, nach einer gemeinsamen Einrichtung mit Ihnen, einen Beantwortungsvorschlag. Dieser wird von unseren Agents korrekturgelesen und zum Versand freigegeben. Ihr Sachbearbeiter erhält eine Kopie.

▶ Interessentengewinnung mittels IVR - Interactive Voice Response

Gewinnspiele mit dem Sprachcomputer ohne jeglichen Personalaufwand - das alles über eine komplett dialoggesteuerte Spracherkennung.

Über 4000 Gespräche kann unser System zeitgleich verarbeiten.

Probieren Sie unser Formel1 Gewinnspiel für das italienische Mineralwasser "San Pellegrino" unter der Rufnummer 0190 - 470 570 (0,81 DM/Min.) doch gleich mal aus.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

▶ Ihre Telefonzentrale - Outsourcing

Sie kennen die Problematik der Telefonzentralen. Eine 100 %ige Erreichbarkeit zu gewährleisten ist schon ein großer Aufwand. Urlaub, Krankheit, Mittagspausen und die weiteren kleinen Pausen wollen geplant und personell abgedeckt werden.

Die Antwort:

Wir routen Ihre zentrale Einwahl auf unser Call Center und vermitteln die Gespräche, bzw. informieren Ihre Mitarbeiter per Fax oder eMail über die Kundenwünsche.

Auch ein "Überlauf bei Besetzt" auf unser Call Center ist schnell realisiert.

▶ Service-Nummern 0800...0180...0190...

Hotlines für Gewinnspiele, Servicelines für Reklamationen oder Infolines als Kundenservice - Telefon-Mehrwertdienste organisieren, anmelden, routen und verwalten wir für Sie. Komplette nach Ihren Wünschen.

▶ Fax Service

Für ein- und ausgehende Faxe stellen wir Ihnen unseren Fax Server zur Verfügung. Auch ein Faxabruf Service für Ihr Kunden ist schnell eingerichtet.

Das Produktblatt können Sie [hier](#) herunterladen

[Zum Seitenanfang](#)

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● eCommerce

● neue Produkte

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download



Die Erfolgsfaktoren der Vergangenheit werden in Zukunft nicht mehr gelten.

[Druckversion](#)

Die sich rasant entwickelnde Informations- und Kommunikationstechnologie eröffnet ständig neue Möglichkeiten.

Wir begleiten Sie mit den dazugehörenden Produkten auf diesem Weg.

► **Navigation durch Information**

Ohne Werbung erreichen Sie im Internet fast gar nichts. Suchmaschinen, die den zukünftigen Kunden zu uns führen, müssen regelmäßig mit Informationen versorgt werden. Oder wir müssen unsere Zielgruppe suchen und im Rahmen einer Newsgroups betreuen.

Die Verknüpfung Internet, Datenverarbeitung, Call Center und Postverarbeitung macht Sinn.

Erst die Zusammenführung verschiedener Kommunikationswege (ein- und ausgehend), mit einem einheitlichen, tagesaktuellen Berichtswesen, ermöglicht es Ihnen, Entscheidungen zu treffen, die auch in der Zukunft Bestand haben.

Im Internet, in dem alle Unternehmen nur durch ihre Computersysteme repräsentiert werden, entscheidet alleine der Einsatz intelligenter Software darüber, wie zeitgemäß Ihr Unternehmen dort in den Augen Ihrer potentiellen Kunden erscheint.

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● eCommerce

● neue Produkte

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Download

eCommerce

Druckversion

Neben unserer klassischen Produktpalette im Bereich Direktmarketing und Call Center haben wir für Sie neue, innovative Produkte entwickelt.

Fordern Sie bei Herrn Ludewig unter der **kostenfreien Servicrufnummer 0800 410 0800** weitere Informationen ab.

▶ Web Logging

Sie wollen wissen wer auf Ihrer Homepage surft?

Wir ermitteln die postalische Adresse Ihrer Besucher aus den Logdateien Ihres Internetservers. Bei unserer eigenen Homepage sind ca. 15 bis 20 % der Besucher hochinteressant für unsere Vertriebsabteilung.

▶ Zielgruppenfindung im Internet

Sie geben uns die Stichworte bzw. Suchbegriffe, mit denen sich Ihre Zielgruppe auseinandersetzt und wir geben Ihnen die relevanten eMail Adressen zurück.

▶ Suchmaschineneintragung

Die schönste und informativste Homepage nutzt nur etwas, wenn Sie auch gefunden wird. Wir tragen Sie in den besten Suchmaschinen ein.

▶ Suchmaschinenoptimierung

Ihre Homepage wird wesentlich erfolgreicher, wenn Sie in den wichtigen Suchmaschinen in den vorderen Plätzen zu finden ist. Wir optimieren Ihre Suchbegriffe in den bestehenden Seiten für einen der ersten Plätze.

▶ Ranking im Internet

Regelmäßig sollte Ihre Position in den Suchmaschinen ermittelt werden, da die Suchmaschinen oft die Bewertung der Internet Seiten ändern. So wissen Sie kontinuierlich wo Sie stehen.

▶ SMS mit Permission Marketing

Erlaubnis Marketing per SMS. Informieren Sie Ihre Kunden zeitnah.

An Zielgruppen, die eingewilligt haben zu Ihrem Thema individuelle SMS Nachrichten zu empfangen. Preiswert und extrem schnell.

▶ eMail Adressen verifizieren

Sie versenden umfangreiche eMails an eine Vielzahl von Empfängern?

Sie sollten die Zustellbarkeit dieser eMails von uns überprüfen lassen und so den Traffic auf das Notwendige beschränken.

▶ eMail Versand

Ihre Kunden informieren wir für Sie regelmäßig mit einem Newsletter, Info eMail oder den aktuellen Angeboten.

Das Produktblatt können Sie [hier](#) herunterladen

[Zum Seitenanfang](#)

● [Homepage](#)

● [Auf einen Blick](#)

● [Call Center](#)

● [eCommerce](#)

● [Datenverarbeitung](#)

● [Postverarbeitung](#)

● [Kontakt](#)

● [Download](#)



Datenbankarbeit rund um die Adresse

[Druckversion](#)

Datenschutz

Unser Unternehmen sorgt dafür (unter Einhaltung des Bundesdatenschutzgesetzes), dass Ihre Daten nicht in falsche Hände geraten. Gleich, ob es um die Wahrung personenbezogener Angaben und Persönlichkeitsrechte oder um Wettbewerbsschutz geht.

Wir unterstützen Datenschutz als Dienstleister nicht nur durch schriftliche Verpflichtungserklärung mit Ihnen, sondern schließen durch praktische Sicherheitsmechanismen aus, dass Datenmaterial an Dritte gelangen kann. Über die Realisierung dieser Mechanismen beraten wir Sie auch gern vor Ort. Der Sächsische Datenschutzbeauftragte hat Ihnen allerdings schon einige Überprüfungen abgenommen. Ihre Daten können Sie über SSL-Verbindungen zur CMS AG senden. Dies ist der gleiche Sicherheitsstandard, den Banken z. B. im Online-Banking nutzen.

Datenbankarbeit

In Ihrem Unternehmen müssen Postadressen, Internetadressen, eMails und telefonische Anfragen in einer Datenbank zusammengeführt werden. Ihr Projekt wird in unsere abteilungsübergreifende Software eingearbeitet. Wir bieten Ihnen flexible Datenverarbeitung für professionelles CRM, Customer Relationship Management. Das heißt u.a.:

- Verlustfreie Zusammenführung und Dublettencheck verschiedener Adress- und Informationsdatenbanken
- Anreicherung mit aktuellen, relevanten Daten, z.B. Telefonnummern, Alter, Gebietszuordnung, usw.
- Adresscheck auf postalische Zustellbarkeit
- Überprüfung auf kostengünstigsten Zustellweg
- Online Check von Bonitätsdaten - Rechnungs- oder Kreditkartenkunden

Die Möglichkeiten sind vielfältig. Lassen Sie uns Details besprechen. Wir werden alles unternehmen, um Ihre Anforderungen datenbankgerecht umzusetzen.

Wenn Wissen erst einmal erfasst und ausgewertet ist, gewinnt es an Wert.

Programmierung von Adress- und Marketingsoftware

Auf Ihre Aufgabe und Unternehmensstruktur zugeschnitten, erstellen wir Software, die Ihr Unternehmen flexibler für den Wettbewerb macht und teure Investitionen erspart. Durch kostengünstige Kommunikation, auf Ihre Zielgruppen angepasst, erleichtern und vereinfachen wir Ihnen Aufgaben in Verwaltung und Vertrieb. Damit verbunden, bieten wir Ihnen:

- Programmierung von individueller Software für erfolgreiches CRM (Customer Relationship Management)
- Erstellung bzw. Anpassung von softwaregestützten

Database-Marketing-Projekten

- Entwicklung von Software für professionellen Postversand im Werbebereich (Mailings) und Verwaltungsbereich (Rechnungen oder Mahnungen)

[Zum Seitenanfang](#)

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Portorechner

● Portooptimierung

● Lettershop

● Direktmarketing

● Unsere Leistungen

● neue Produkte

● Kontakt

● Download



Postverarbeitung nach Maß

Druckversion

▶ **Kundenkontakt mit Mailings**

Modernste technische Ausstattung, kompetente Beratung und Kapazitäten auch für große Aussendungsmengen ermöglichen eine Optimierung Ihres Postversandes.

▶ **Rechnungsversand für Unternehmen**

Ein personalisierter Brief, ein personalisierter Überweisungsträger - alles kein Problem. Wir drucken Ihnen einen Barcode oder OMR Code mit auf und können so diese verschiedenen Formate sicher und korrekt in der Kuvertiermaschine wieder zusammenführen.

▶ **Mit Know-How Porto sparen**

Wir überprüfen Ihre Druckdateien, insbesondere Rechnungen und Mahnungen, auf wiederkehrende, inhaltsgleiche Briefe und ermöglichen mit eigenen Software eine, in manchen Fällen, beträchtliche Portoeinsparung.

▶ **Ihre Einsatzmöglichkeiten**

- Briefversand
- Katalogversand
- Sample Versand
- Zeitungs-/Zeitschriftenversand

▶ **Komplett Postverarbeitung aus einer Hand**

- Daten aufbereiten
- Optimales Porto finden
- Adressieren mittels Laserdruck
- Direktbeschriftung mittels Ink-Jet
- Schneiden - Kleben - Aufspenden
- Falzen im Wickelfalz - Kreuzbruchfalz oder Leporellofalz
- Formate - DIN Lang - DIN C5 - DIN C4
- Handling - maschinell oder manuell
- Frankieren - Freimachungsvermerk - Freistempler - Briefmarke oder DV-Freimachung
- Postauflieferung

▶ **Responseerfassung**

- Antwortkarten
- Befragungen
- Adresserfassung

[Zum Seitenanfang](#)

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● **Portorechner**

● Portooptimierung

● Lettershop

● Direktmarketing

● Unsere Leistungen

● neue Produkte

● Kontakt

● Download

Portorechner

Für die Berechnung des gewichtsabhängigen Portos haben wir für Sie hier die Online-Version des Infopost- Portorechners (JavaScript) bereitgestellt.

Falls Ihr Browser JavaScript nicht unterstützt oder wenn Sie eine Offline-Version für Ihren Windows-PC benötigen, so können Sie sich die Offline-Version kostenlos downloaden.

Infopost - Portorechner

Format	Gewicht	Porto (einfach)	Stückzahl	Porto (gesamt)
Standard (1..20 g)	ganze gr.		(mind. 50)	
Kompakt (1..50 g)	g	Pf		DM
Groß (1..1.000 g)				
Maxi (1..1.000 g)				

Für Sie zum kostenlosen Download:

Update Version 1.6 vom 15. Oktober 2000

Version für Windows 95/98/Windows NT (32bit)

Download [porto_95.zip](#) (300 KB)

Update Information per eMail. Ein Service von CMS.

Wünschen Sie eine Nachricht bei Aktualisierung, so tragen Sie bitte Ihre eMail ein.

eMail:

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Portorechner

● **Portooptimierung**

● Lettershop

● Direktmarketing

● Unsere Leistungen

● neue Produkte

● Kontakt

● Download



Adressen, Briefe Drucken, Falzen, Kuvertieren

[Druckversion](#)

Unsere Tipps sind bares Geld wert. Wenn Sie wüssten, wie viel Porto Sie im letzten Jahr zuviel bezahlt haben...

- [Übersicht über Leitbereiche der Deutschen Post AG](#)
- [Porto sparen - mit System](#)
- [Die Gebührenordnung der Deutschen Post AG \(ab 01. September 1997\)](#)
- Papiersorten, Briefumschläge, Druckfarben

Porto sparen - mit System

An drei Schwerpunkten können Sie Ihre Portokosten verringern:

- [Das Gewicht](#)
- [Das Format](#)
- [Stückzahl aufrunden](#)

Das Gewicht

Da hat man nun all seine Informationen in den Brief, die Antwortkarte und die Infobroschüre gebracht. Man hat es ausgedruckt, legt es samt Umschlag auf die Waage und stellt fest: Es ist zu schwer! Insbesondere wenn es nur ein paar Gramm sind, die zur nächsttieferen Portogruppe führen, lohnt es sich Gedanken zu machen. Der Unterschied von 3 auf 4 DIN A4 Seiten beträgt immerhin 25% der Portokosten! Es gibt mehrere Lösungsansätze:

- Ist z.B. eine Information nicht auf einer Rückseite der anderen Seiten möglich?
- Könnte man statt 80g Papier evtl. auch ein leichteres einsetzen?
Achtung - bei beidseitigem Druck könnte die Rückseite durchscheinen!
- Achten Sie auf das Gewicht des Umschlages!
- Ist bei der Antwortkarte ein Talon enthalten, der nicht unbedingt benötigt wird? Könnte man die Antwortkarte in die Infobroschüre integrieren?
- Denken Sie an das Format der einzelnen Werbemittel - Eine Broschüre in DIN-lang ist 23% leichter als in A5, eine Kompaktbroschüre immerhin noch 6%!

Das Format

Die klassischen Büroformate DIN A4 und DIN A5 sind keine heiligen Kühe. Geben Sie ihrem Mailing eine persönliche Note - und sparen Sie dabei! Durch die Verwendung des DIN-lang (235x114 mm) bzw. Kompakt-Formates (235x125 mm) verringern Sie nicht nur das Gewicht, sondern auch das Porto gegenüber DIN A5. Achten Sie bei dickeren Beilagen auf die Stärke - maximal 5mm bei DIN-lang und maximal 1cm bei Kompaktformat.

Stückzahl aufrunden

Fallen bei Ihrem Mailing nicht die jeweiligen Mindeststückzahlen an, so ist es oftmals günstiger, das Porto für die fehlenden Sendungen aufzuzahlen, als den Infobrief- bzw. Normaltarif zu zahlen.

Beispiel:

Sie wollen 3258 inhaltsgleiche Briefe im Standardformat (max. 235x125x5 mm, bis 20 g) deutschlandweit versenden. Leider sind die Adressen ziemlich gleichmäßig über das gesamte Bundesgebiet verteilt, so dass die [Mindeststückzahlen](#) für Leitregionen (>250) bzw. Leitbereiche (>50) nirgends erfüllt werden.

normales Briefporto:	3258 Standardbriefe	á 1,10 DM =>	3583,80 DM
Infobrief:	3258 Standardbriefe	á 0,80 DM =>	2606,40 DM

Infopost: 3258 Standardbriefe + Porto für
742 fehlende Sendungen á 0,47 DM => 1880,00 DM
(=4000 bezahlte Sendungen)

Sie hätten also **über 720 DM (gegenüber Infobrief) bzw. 1700 DM (Normalporto) gespart** und könnten **742 Briefe zusätzlich** für das gleiche Porto versenden!

[Zum Seitenanfang](#)

Die Gebührenordnung der Deutschen Post AG

(ab 01. September 1997)

Zusätzlich zum bekannten Brief hat die Deutsche Post AG die attraktiven Versendungsformen Infobrief und Infopost mit deutlich geringerem Porto im Angebot. Für diese Versendungsformen beachten Sie bitte folgende Kriterien:

- [Inhaltsgleichheit](#)
- [Mindestmengen](#)
- [Freimachung](#)
- [Maschinenlesbare Adresse](#)

Wenn Ihre Sendung all diese Kriterien erfüllt, müssen Sie nur noch das Format und das zu entrichtende Porto bestimmen, und schon können Sie Ihr Mailing zur Post bringen!

- [Formate](#)
- [Porto](#)

Inhaltsgleichheit

Das heißt: Gleiche Anzahl und Beschaffenheit der enthaltenen Schriftstücke, Proben, Muster, Werbeartikel und Fremdbeilagen. Sie können sich aber unterscheiden durch:

- Codier- und Steuerzeichen,
- einer inneren mit der äußeren übereinstimmenden Anschrift,
- Ort und Tag der Absendung sowie zusätzliche Angaben wie etwa Namen, Anschriften, Telefonnummern, Geschäftszeiten von Vertretern, Geschäftsstellen, Kundendiensten usw.,
- je 10 unterschiedliche Ordnungsbezeichnungen wie Nummern, Buchstaben, Zeichen (jedoch keine Wörter, ausgenommen Produkt- oder Länderbezeichnungen, diese gelten als jeweils eine Ordnungsbezeichnung), DM-Beträge dürfen nur bei reinen Angeboten variieren,
- die Unterschrift(en),
- einer persönlichen Anrede Ihres Kunden. Diese darf sich zwischen der Begrüßung und einer eventuellen Wiederholung im Text unterscheiden.

Aber: Bitte achten Sie darauf, dass durch die unterschiedlichen Anreden, Ordnungsbezeichnungen usw. der Textumbruch nicht verändert wird. Bitte gleichen Sie die Zeilenlängen so aus, dass der Zeilenbeginn und die Zeilenanzahl stets identisch sind.

Die Deutsche Post AG behält sich das Recht auf Stichproben vor. Bei der Einlieferung haben Sie ein unverschlossenes Muster abzugeben.

Mindestmengen

Die Mindestmenge für **Infobrief** beträgt 50 Sendungen, bundesweit. Ein Sortieren der Sendung ist nicht erforderlich.

Die Mindestmengen für **Infopost** betragen:

- 4000 Sendungen bundesweit oder
- 250 Sendungen innerhalb einer Leitregion (die ersten beiden Stellen der Postleitzahl, z.B. PLZ-Bereich 01xxx) oder
- 50 Sendungen innerhalb eines [Leitbereiches](#), z.B. PLZ-Bereich 01000-01326, Verteilbereich 01000 (Dresden-Stadt)

Infopost muß nach der Postleitzahl sortiert sein (auf- oder absteigend).

Freimachung

Bei der durch Sie durchzuführenden Freimachung können Sie wählen zwischen:

- Freimachungsvermerk (beliebiges Druckverfahren, z.B. PC-Drucker

- oder Handstempel)
- Freistempelung und DV Freimachung (zugelassene Freistempelmaschine)
- Absenderstempelung (Briefmarke und Tagesstempel)

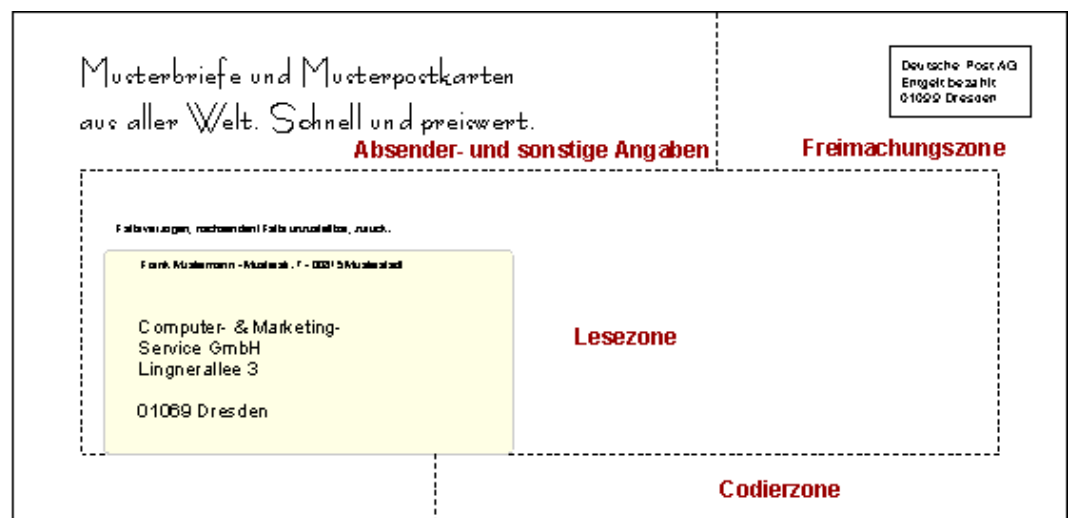
[Zum Seitenanfang](#)

Maschinenlesbare Adresse

In den Briefzentren der Post werden die Briefe von Hochleistungsscannern sortiert. Die Entscheidung, ob der Brief nach Berlin oder Hamburg versandt wird, fällt der Scanner in Sekundenbruchteilen durch einen einzigen Blick. Damit er sich nicht "verliert" und Ihr Brief nicht "von Hand" in die richtige Richtung dirigiert werden muß, sollten Ihre Adressfelder maschinenlesbar sein. Was bedeutet das?

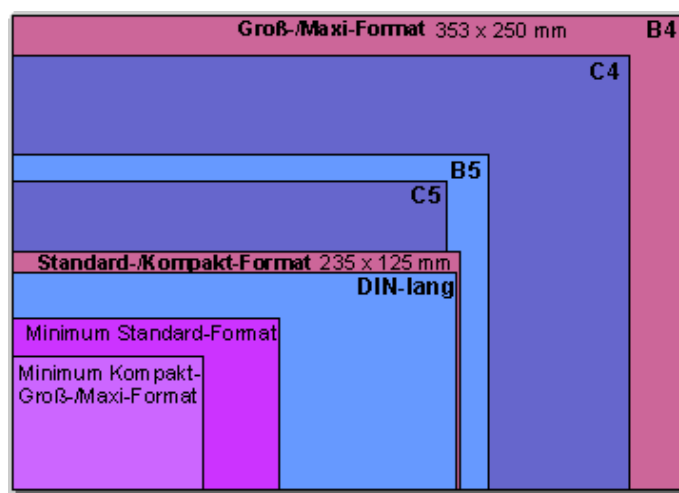
- Schrifthöhe 2,5 bis 4,7 mm
- Innerhalb einer Zeile nur eine Schriftart, -größe und -stärke
- Durchgehende Zwischenräume zwischen allen Zeichen (d.h. keine Ligaturen oder Unterscheidungen)
- Worte und Ziffernblöcke einer Zeile durch Zwischenräume trennen (also zwischen Straße und Hausnummer bzw. PLZ und Ort mindestens ein Leerzeichen, bei Proportionalschriften mind. 3 mm)
- Maximaler Abstand zwischen der letzten Zeile mit PLZ und Ort und der restlichen Anschrift maximal 10 mm

Unser Tip: Verwenden Sie die Schriftart "Arial", 12 pt., normaler Schriftstil.



Bitte achten Sie darauf, dass die Lesezone ausschließlich der Adresse vorbehalten ist. Ein Firmenlogo oder ein Werbeaufdruck links oder rechts der Adresse könnte den Scanner irritieren.

Formate



Anmerkungen:

- Das Seitenverhältnis Länge zu Breite muß in jedem Falle mindestens 1,41 betragen!
- Die Höchstmaße für Standard- und Kompaktformat umfassen z.B. die Hüllenformate DIN B6, C6 und DIN-lang, Groß- und Maxiformat zusätzlich z.B. DIN B5, C5, B4.

Porto

Zum 01.09.1997 hat die Deutsche Post AG das Porto um durchschnittlich 10% angehoben.

- Preise für [normale Briefe](#), [Infobrief](#), [Infopost](#).
- Herabsetzung der Mindestmengen für Infopost:
 - Von 5000 bundesweit zu neu 4000 bundesweit,

- Von 500 pro Leitregion zu neu 250 pro Leitregion.
- Entgelt für Postkarten: 1,- DM.
- Preiserhöhungen für Einschreiben, Nachname, Wertangabe, Eilzustellung.

Maße in mm:	Länge	Breite	Dicke (Höhe)	Gewicht	normaler Brief	Infobrief
	min max	min max	bis	bis	Porto	Porto
Standard	140 235	90 125	5 mm	20 g	1,10 DM	0,80 DM
Kompakt	100 235	70 125	10 mm	50 g	2,20 DM	1,80 DM
Groß	100 353	70 250	20 mm	1.000 g	3,00 DM*	2,70 DM
Maxi	100 353	70 250	50 mm	1.000 g	4,40 DM*	3,70 DM

* ... "normale" Groß-/Maxi-Briefe Höchstgewicht 500g!

	Gewicht	Infopost
Standard	bis 20 g	0,47 DM
Kompakt	bis 20 g	0,58 DM
	20 g ... 50 g	0,58 DM ... 0,79 DM
Groß	bis 20 g	0,70 DM
	20 g ... 1.000 g	0,70 DM ... 2,05 DM
Maxi	bis 20 g	1,42 DM
	20 g ... 1.000 g	1,42 DM ... 2,77 DM

Für die Berechnung des gewichtsabhängigen Portos haben wir für Sie

- einen Online- Portorechner (JavaScript) und
- Download- Versionen für Windows 3.x ... Windows NT bereitgestellt.

[Link zum Portorechner](#)

[Zum Seitenanfang](#)



- [● Homepage](#)
- [● Auf einen Blick](#)
- [● Call Center](#)
- [● eCommerce](#)
- [● Datenverarbeitung](#)
- [● Postverarbeitung](#)
- [● Portorechner](#)
- [● Portooptimierung](#)
- [● Lettershop](#)
- [● Direktmarketing](#)
- [● Unsere Leistungen](#)
- [● neue Produkte](#)
- [● Kontakt](#)
- [● Download](#)



Bescheide, Rechnungen, Mahnungen, Drucken, Falzen, Kuvertieren

[Druckversion](#)

Unser Service für Behörden und öffentliche Einrichtungen

Dienstleistungen:

- Drucken, Falzen, Kuvertieren von Bescheiden, Rechnungen, Mahnungen
- Übernahme aller gängigen Datenformate, Druck- und Spooldateien
Übergabemedien: u. a. ISDN, eMail, Bandlaufwerke, ZIP, CD-R-ROM, CD-RW-ROM, Disketten
- Versand der Briefe komplett mit Zahlungsträger- bzw. Abbuchungsformularen, nach Euronorm und Deutscher Industrienorm EN / DIN

Vorteile bei einer Zusammenarbeit mit uns:

- Evaluierung und Zulassung unseres Unternehmens durch den Sächsischen Datenschutzbeauftragten gemäß dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG).
- Erarbeitung von Problemlösungen im Bereich Postverarbeitung und Adressenmanagement
- Optimierung der Briefherstellung nach Kosten-, Zeit- und Aufwandsfaktoren
- Senkung der Portokosten um bis zu 25% auch bei Bescheiden und Rechnungen

Referenzen

- Sächsisches Staatsministerium, Landratsämter im Freistaat Sachsen
- Sächsische Landesärztekammer
- Sächsische Zeitung
- GEMA Deutschland

Ihr direkter Draht zu uns:

Beratung, Angebote:	Herr Jörg Ludewig	(03 51) 410 - 5620
Beratung, EDV:	Herr Uwe Haase	(03 51) 410 - 5640
Zentrale:		(03 51) 410 - 410

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Portorechner

● Portooptimierung

● Lettershop

● **Direktmarketing**

● Unsere Leistungen

● neue Produkte

● Kontakt

● Download



Direktmarketing Mailing Infopost

[Druckversion](#)

Hier gibt 's tolle Tips und Tricks rund um 's Thema Direktmarketing!

Direktmarketing - Mailing - Infopost. Sagen Ihnen diese Begriffe etwas? Nach dem Lesen dieser Seite können Sie diese Frage sicher mit "JA" beantworten.

Unter Marketing versteht man die Planung, Realisierung, Distribution von Ideen, Produkten und Dienstleistungen für Menschen, Kunden und Organisationen, die erreicht bzw. betreut werden sollen. Ziele des Marketings sind Kundenzufriedenheit und Erfolg Ihres Unternehmens.

Die Communication und Marketing Service AG arbeitet mit einer modernen, besonders effizienten Form des Marketings, dem Direkt-Marketing. Speziell selektierte Adressen aus Datenbanken oder anderen vorhandenen Quellen werden zur Personalisierung von Mailings, Serviceheften und Werbematerialien genutzt. Nach Produktion, Kuvertierung und Kontrolle erfolgt der Versand.

So ist es möglich, Dialoge aufzubauen, Kunden oder Mitglieder in Vereinen zu betreuen, Geschäfte zu aquirieren. Informationen und Angebote Ihrer Firma können ohne Streuverluste mittels preiswerter Infopost versandt werden.

Die umfassende Konzeption und Durchführung des Direkt-Marketing, der erforderlichen Lettershopaufgaben, alias Postverarbeitung, kann Ihnen unser Team mit Kompetenz, Erfahrung, Kreativität und moderner Technik bieten.

Rechnen Sie mit uns!

Nutzen Sie unser Angebot auf der [Kontaktseite](#), um schnell weitere aktuelle Informationen zum Direkt-Marketing kostenlos zu erhalten!

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Portorechner

● Portooptimierung

● Lettershop

● Direktmarketing

● **Unsere Leistungen**

● neue Produkte

● Kontakt

● Download



Hier erfahren Sie alles über unsere Leistungen

[Druckversion](#)

Hier erfahren Sie alles über unsere Leistungen

- [Beratung und Projektplanung](#)
- [Zielgruppenselektion und Adressenauswahl, Portooptimierung](#)
- [Abstimmung zu Material, Gestaltung, Satz](#)
- [Drucken und Personalisieren der Schriftstücke](#)
- [Falzen und Perforieren, Kuvertieren](#)
- [Aufliefern des Mailings zur Post](#)
- [Responseauswertung](#)

Beratung und Projektplanung

Entwickeln von Werbekonzepten zielgruppenorientiert für:

- Neukunden- oder z.B. Abonentengewinnung
- Vorstellung neuer Produkte
- Ankündigung von Fachvorträgen und Seminaren
- Geschäftseröffnungen und -erweiterungen
- zukunftsorientierte Bestandskundenbindung
- Ihre speziellen Aufgaben

Mailings (Werbebriefe) texten und gestalten

[Zum Seitenanfang](#)

Zielgruppenselektion und Adressenauswahl, Portooptimierung

- Feststellung: Welches Profil haben die Kundengruppen Ihrer Firma?
- Ermittlung: Mit welchen Auswahlkriterien treffen wir Ihre Zielgruppen?
- Auswahl von neuen Adressen nach den besonderen Zielgruppenmerkmalen Ihrer Kunden
- Adressvermietung
- Vergleichen der neuen Adressen mit Ihrem Adressbestand
- Doubletteneliminierung (doppelte Adressen entfernen)
- Aufbereitung Ihres Adressbestandes (Anredegenerierung, Fehlerkorrektur, Vorname-Nachname-Tausch, Anschriftenkorrektur)
- Pflege des Adressbestandes (unzustellbare Sendungen, Adresserneuerung)
- Finden des günstigsten Portos für Ihre konkrete Sendung

[Zum Seitenanfang](#)

Abstimmung zu Material, Gestaltung, Satz

Absprachen zu Farbe, Stärke und Format des Papiers

Art des Werbemittels:

- Flyer
- Antwortmedien
- Kundenmagazin
- DIN A3-, DIN A4- und DIN A5-Prospekte
- Mailings (Werbebriefe)
- personalisierte Glückwunschkarten
- Eintrittskarten

Vorschläge und gegebenenfalls gemeinsame Optimierung der Druckvorlage

Setzen der Druckvorlage

Bestimmen der Druckqualität (schwarz, einfarbig, Fotoqualität, Offset, Laser, Risographie, Inkjet, Druckschärfe)

Wahl der Personalisierungsart

- Adresse direkt auf den Umschlag gedruckt
- Personalisierung im Anschreiben (für Fensterbriefumschläge) - Laserdruck
- Etikettierung nassklebend/selbstklebend

Wahl der Kuvertierhüllen; Prüfung der Maschinenfähigkeit Ihrer eigenen Umschläge

Gestaltung der Kuvertierhülle

[Zum Seitenanfang](#)

Drucken und Personalisieren der Schriftstücke

Musterdruck

Feinabstimmung

Druckfreigabe

Realisierung des Drucks/Personalisierung

[Zum Seitenanfang](#)

Falzen und Perforieren, Kuvertieren

Falzen des Werbemittels auf die Endgrößen:

- DIN A4
- DIN A5
- DIN lang, Wickelfalz/Zickzackfalz

Schaffung von Perforationslinien

Zusammenführung der einzelnen Bestandteile der Sendung

Kuvertieren der Bestandteile

[Zum Seitenanfang](#)

Aufliefen des Mailings zur Post

Vorsortierung der Sendungen

Fertigen der Auflieferungsbelege

Aufliefen beim Postamt

[Zum Seitenanfang](#)

Responseauswertung

Erfassen der Antworten (Response)

Erstellen von Statistiken

- geographische Verteilung
- Gruppenmerkmale selektieren und generieren

Schlussfolgerungen

Rückkopplungen auf das Konzept und neue Aktivitäten

[Zum Seitenanfang](#)

- Homepage

Postverarbeitung - Lettershop

- Auf einen Blick

Druckversion

- Call Center

- eCommerce

- Datenverarbeitung

- Postverarbeitung

- Portorechner

- Portooptimierung

- Lettershop

- Direktmarketing

- Unsere Leistungen

- neue Produkte

- Kontakt

- Download

Neben unserer klassischen Produktpalette im Bereich Direktmarketing und Call Center haben wir für Sie neue, innovative Produkte entwickelt.

Fordern Sie bei Herrn Ludewig unter der **kostenfreien Servicrufnummer 0800 410 0800** weitere Informationen ab.

▶ **Fulfillment für Ihr Unternehmen**

Lagerung, Bestellannahme, Versand, Fakturierung und Reklamationsbearbeitung können wir für Sie erledigen - per Telefon, Post oder Internet.

▶ **Versand von Geburtstagskarten**

Ein ganz persönlicher Gruß für Ihre Kunden - Geburtstagskarten mit Erläuterung über die Herkunft des Vornamens (individuell pro Kunde) in Ihrer Handschrift und in blauer Schrift. Sieht aus wie Handgeschrieben, kein Buchstabe gleicht den anderen. Nächstes Jahr kommen dann die Horoskope dran. Tagesaktueller Versand ist möglich.

▶ **Responserfassung mittels 2D Barcode**

Lassen Sie uns auf Ihre Mailings doch zusätzlich einen 2D Barcode aufbringen. Ihren positiven Response und Ihre unzustellbaren Sendungen erfassen Sie schnell und preiswert. In einem 2D Barcode können bis zu 2600 alphanumerische Zeichen untergebracht werden.

▶ **Personalisierte Zusammenführung**

Wir nutzen den 2D Barcode auch um die personalisierte Zusammenführung von mehreren Mailingbestandteilen sicher und genau durchzuführen. Mittels Kameralesung erhält Herr Müller nicht die Beilagen des Herrn Meier. Verschiedene Formate können verarbeitet werden.

▶ **Umzugsadressen**

Als Vertragspartner der Deutschen Post können wir Ihnen den Zugriff auf die Umzugsdatenbank der letzten Jahre ermöglichen. So erhalten Sie nicht die Information: "Unbekannt verzogen".

Folgende Produkte ab 3. Quartal 2001

▶ **Direktbeschriftung Ihrer Umschläge oder Magazine**

Direktbeschriften können wir heute schon. Zusätzlich aber in einer Quantität bis zu 25.000 Adressen pro Stunde und das auch auf Materialien die hochglänzend sind z.B. Folienverpackung.

▶ **Scheckkarten aufspenden**

Scheckkarten personalisieren wir für Sie und spenden diese gleichzeitig auf das Anschreiben auf.

▶ **Self Mailer - Der Brief ohne Kuvert**

Große Volumina in kurzer Zeit und preiswert zu erstellen - das ermöglicht der Self Mailer. Ein Briefbogen gefalzt und mit 2-3 Etiketten verklebt, sozusagen um die Ecke. Schnell zu öffnen - das Kuvert und die Kuvertierung entfällt.

▶ **Scheckhefte personalisieren**

Scheckhefte für Abonnenten - jede Antwortkarte ist personalisiert - das mögen Ihre Kunden.

Das Produktblatt können Sie [hier](#) herunterladen

[Zum Seitenanfang](#)

- [● Homepage](#)
- [● Auf einen Blick](#)
- [● Call Center](#)
- [● eCommerce](#)
- [● Datenverarbeitung](#)
- [● Postverarbeitung](#)
- [● Kontakt](#)
- [● Anfahrt](#)
- [● Gästebuch](#)
- [● Sprüche](#)
- [● Download](#)

Sie haben Fragen und möchten beraten werden?

Nutzen Sie unsere kostenfreie Servicenummer (0800) 410 0800.

Wir vereinbaren gern einen Termin für ein persönliches Gespräch mit Ihnen.

Egal ob uns Ihr Terminwunsch per Brief, Fax, eMail oder per untenstehenden Formular erreicht.

Wir antworten umgehend!

Telefon: (0351) 410 410

Fax: (0351) 410 480

eMail: info@cms.de

Anschrift: CMS Communication und Marketing Service AG
Lingnerallee 3
01069 Dresden

Firma:	
Titel:	
Ansprechpartner:	
Vorname	Nachname
Land:	
Telefon	-
Wunschtermin:	
Datum	Uhrzeit
Bemerkungen oder Fragen:	

Ihre personenbezogenen Daten werden nicht an Dritte verkauft oder anderweitig veräußert.

● [Homepage](#)

● [Auf einen Blick](#)

● [Call Center](#)

● [eCommerce](#)

● [Datenverarbeitung](#)

● [Postverarbeitung](#)

● [Kontakt](#)

● [Anfahrt](#)

● [Gästebuch](#)

● [Sprüche](#)

● [Download](#)

[Druckversion](#)

Autobahnausfahrten

[Routenplaner](#)

[Anfahrtsskizze](#)



● [Homepage](#)

● [Auf einen Blick](#)

● [Call Center](#)

● [eCommerce](#)

● [Datenverarbeitung](#)

● [Postverarbeitung](#)

● [Kontakt](#)

● [Anfahrt](#)

● [Gästebuch](#)

● [Sprüche](#)

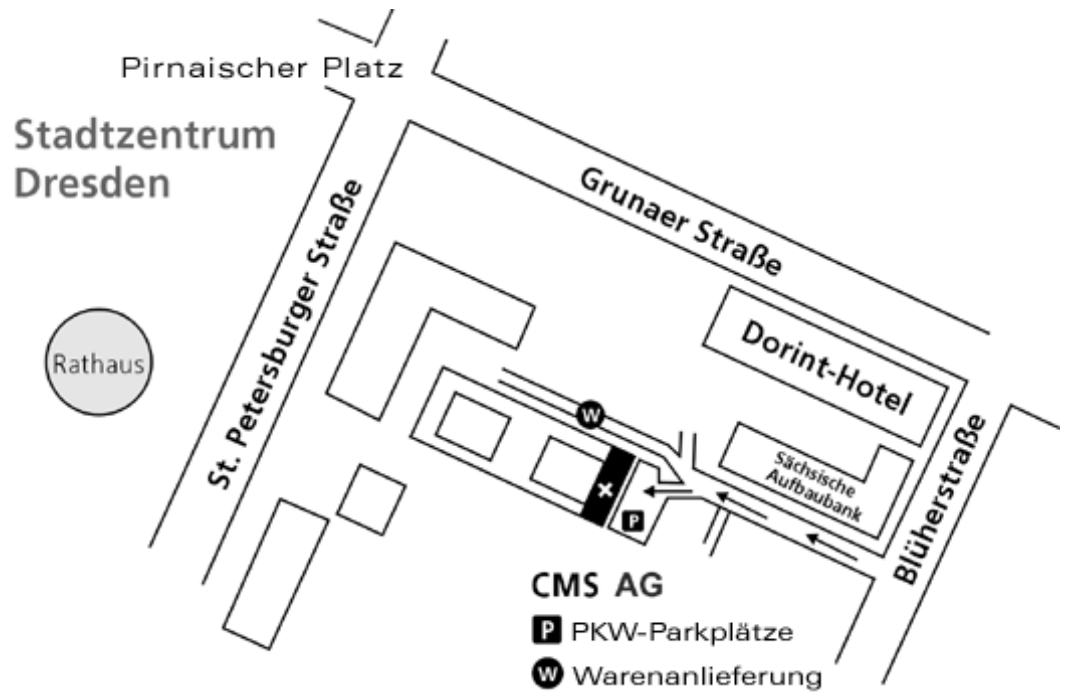
● [Download](#)

[Druckversion](#)

Anfahrtsskizze

[Autobahnausfahrten](#)

[Fotoansicht](#)





- [● Homepage](#)
- [● Auf einen Blick](#)
- [● Call Center](#)
- [● eCommerce](#)
- [● Datenverarbeitung](#)
- [● Postverarbeitung](#)
- [● Kontakt](#)
- [● **Anfahrt**](#)
- [● Gästebuch](#)
- [● Sprüche](#)
- [● Download](#)

Anfahrtsmöglichkeiten

[Autobahnausfahrten](#)

[Anfahrtsskizze](#)



Parkmöglichkeiten vor dem Haus



B - Besuchereingang
W - Wareneingang

ANFAHRT:

- im Stadtzentrum Dresdens
- Einfahrt hinter DORINT-Hotel
- im Bürozentrum ROBOTRON
- Süd- oder Osteingang
- Erdgeschoss, Block 5



Seiteneingang

[Druckversion](#)

[Homepage](#)[Auf einen Blick](#)[Call Center](#)[eCommerce](#)[Datenverarbeitung](#)[Postverarbeitung](#)[Kontakt](#)[Anfahrt](#)[Gästebuch](#)[Sprüche](#)[Download](#)[Autobahnausfahrten](#)**Routenplaner**[Anfahrtsskizze](#)**... damit Ihre Anfahrt zu uns nicht zur Irrfahrt wird!**

Hiermit rufen Sie den Routenplaner WEB.DE auf.

Tragen Sie bitte Ihren Startort ohne Postleitzahl und die Startstraße ein, Ihre Route zu uns wird berechnet.

WEB.DE Routenplanung:

Ihr Weg nach Dresden (D), Lingnerallee

Ort:

Straße:

[● Homepage](#)[● Auf einen Blick](#)[● Call Center](#)[● eCommerce](#)[● Datenverarbeitung](#)[● Postverarbeitung](#)[● Kontakt](#)[● Anfahrt](#)[● Gästebuch](#)[● Sprüche](#)[● Download](#)

Wir freuen uns, wenn Sie die Felder unten ausfüllen, um einen Beitrag in unser Gästebuch zu stellen!

Name:**eMail:****Nachricht:**

Alte Nachrichten

Nachricht: Einer muss immer der Erste sein. Aus meiner Mottenkiste: "Niemand hat Macht und Ohnmacht der Werbung besser charakterisiert als der amerikanische Warenhauskönig John Wanamaker. 'Ich weiss' sagte er einmal, 'dass fünfzig Prozent meiner Werbung zum Fenster hinausgeworfen sind. Ich weiss nur nie, welche fünfzig Prozent.'" Gefunden und Daumendrucker von j.e.m.

Datum: 28.Mai.2001**Name:** j.e.m.**eMail:**

Nachricht: Sie sehen hier unser neues Gästebuch.

Datum: 12.Maerz.2001**Name:** Homolka Cornelia**eMail:** homolka@cms.de

[Homepage](#)[Auf einen Blick](#)[Call Center](#)[eCommerce](#)[Datenverarbeitung](#)[Postverarbeitung](#)[Kontakt](#)[Anfahrt](#)[Gästebuch](#)[Sprüche](#)[Download](#)

Sprüche, Zitate, Kommentare

[Druckversion](#)

Der Beweis für die Qualität des Puddings liegt nicht im Geschmack, sondern darin, ob der, der ihn isst, nach einer zweiten Portion verlangt.

Bob Levoy, Berater

Wer mit zwanzig Wörtern sagt, was man auch mit zehn Wörtern sagen kann, der ist auch zu allen anderen Schlechtigkeiten fähig.

Calducci, ital. Schriftsteller

Kein Kunde kauft jemals ein Erzeugnis. Er kauft immer nur das, was das Erzeugnis für ihn leistet.

Peter F. Drucker

Nimm einem Menschen den Briefkasten, und du nimmst ihm die halbe Welt.

Alfred Polgar

Werbung ist die Kunst, auf den Unterleib zu zielen und die Briefftasche zu treffen.

Peter Sellers

Wenn du ein Schiff bauen willst, so trommle nicht die Männer zusammen um Holz zu beschaffen und Werkzeuge vorzubereiten oder die Arbeit einzuteilen und Aufgaben zu vergeben, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem endlosen, weiten Meer.

Antoine de Saint-Exupery

Direktwerbung ohne Antwortmittel ist, wie wenn Sie im Feinschmecker-Restaurant die Karte studieren, bis Ihnen das Wasser im Munde zusammenläuft ... und dann läßt sich kein Ober sehen, um Ihnen die Bestellung abzunehmen.

Rainer H. Hagen

Wer ängstlich abwägt, sagt gar nichts. Nur die scharfe Zeichnung, die schon die Karikatur streift, macht eine Wirkung. Glauben Sie, daß Peter von Amiens den ersten Kreuzzug zusammengetrommelt hätte, wenn er so etwa beim Erdbeerpflücken einem Freund mitgeteilt hätte, das Grab Christi sei vernachlässigt und es müsse für ein Gitter gesorgt werden?

Theodor Fontane

Das Testen in der Direktmarketing-Werbung ist so ähnlich wie das Abschmecken einer Suppe: Sie probieren erst mal einen Löffel - und wenn Sie nicht ganz zufrieden sind, geben Sie noch ein bißchen Pfeffer oder andere Gewürze zu, bevor Sie die ganze Schüssel auftragen.

Rainer H. Hagen

● Homepage

● Auf einen Blick

● Call Center

● eCommerce

● Datenverarbeitung

● Postverarbeitung

● Kontakt

● Anfahrt

● Gästebuch

● Sprüche

● Download



Download

Datenzugang

<https://daten.cms.de>

Firmenbroschüre

Für Sie die Firmenbroschüre Ihres Communication Center zum downloaden
[firmenprospekt.pdf](#) (1746 kB).

Anmerkung: Nutzen Sie die rechte Maustaste und 'Speicher unter'.

Portorechner

Für die Berechnung des gewichtsabhängigen Portos haben wir für Sie die [Online-Version](#) des Infopost-Portorechners bereitgestellt.

Und hier können Sie den [porto_95.zip](#) kostenlos downloaden.

Dateilieferschein

Um die auftragsbezogene Verarbeitung Ihrer Daten zu optimieren, bitten wir Sie den möglichst vollständig ausgefüllten Dateilieferschein inklusive Datenbank-Beschreibung der Dateilieferung beizulegen oder per Fax an: **(0351) 410 490** zu senden.

Sie finden hier den [Dateilieferschein](#) (104 kB) als PDF-Datei.

Allgemeine Geschäfts-, Liefer- und Zahlungsbedingungen

gültig ab 2001-03-27

zum [Downloaden](#) (20 kB)

Neue, innovative Produkte

[Call Center](#) (12 kB)

[eCommerce](#) (12 kB)

[Postverarbeitung-Lettershop](#) (14 kB)

[Zusammenfassung neue, innovative Produkte](#) (30 kB)

Zum Anzeigen und Ausdrucken benötigen Sie den "Adobe Acrobat Reader". Falls Sie den "Adobe Acrobat Reader" nicht besitzen, können Sie diesen kostenlos downloaden.

