

Rey Data Systems

Software Consultancy

Frank Heibloem
Lage Laarderweg 17
1272 JA HUIZEN

1990 kan een uitstekend new business jaar worden

Weesp, 3 januari 1990

Geachte heer Heibloem,

Als de nieuwe klanten dagelijks bij u op de stoep staan hoeft u niet verder te lezen. Want deze brief gaat over new business. Een campagne voor u zelf. Effectief en creatief.

Wat zijn de sterke punten van uw bureau? Vertalen in een USP. Doelgroep kiezen. Middelen en media kiezen. USP's communiceren. Zoals u dat voor elk account doet. Creatief en effectief.

Werven voor uw eigen bureau lijkt moeilijk. Er is geen briefing, geen budget, geen tijd. Het komt er dus niet van. En dat terwijl u wilt groeien.

Ik wil u laten zien hoe u uw new business beleid vorm kan geven. Hoe u database marketing kunt gebruiken voor Heibloem en co.

Ik nodig u uit voor een sessie van drie uur. Frank Heibloem, een ervaren b-to-b direct marketing specialist, laat eerst zien waarom een mailing werkt. Daarna komt de basis - de database. Wat zijn de mogelijkheden, wat zijn de eisen, hoe moet u beginnen en hoe werkt dat in de praktijk. De deelname is gratis.

De sessie wordt één maal gehouden, op 23 januari, 14.00 uur in 'Parkrestaurant Rosarium'. Het aantal deelnemers is beperkt, dus stuur het antwoordformulier vandaag nog in.

Met vriendelijke groet,


J.G. Rey
algemeen directeur

P.S. Verwacht geen automatiseringsjargon, maar een praktisch verhaal over het werven van prospects.

Rey Data Systems

Software Consultancy

Frank Heibloem
Lage Laarderweg 17
1272 JA HUIZEN

1990 kan een uitstekend new business jaar worden 1

Weesp, 3 januari 1990

Geachte heer Heibloem, 2

Als de nieuwe klanten dagelijks bij u op de stoep staan hoeft u niet verder te lezen. Want deze brief gaat over new business. Een campagne voor u zelf. Effectief en creatief. 3

Wat zijn de sterke punten van uw bureau? Vertalen in een USP. Doelgroep kiezen. Middelen en media kiezen. USP's communiceren. Zoals u dat voor elk account doet. Creatief en effectief. 4

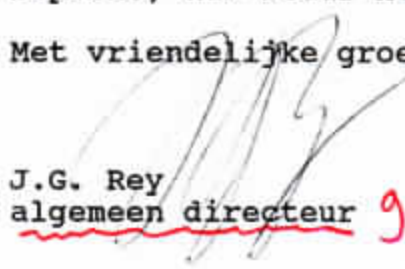
Werven voor uw eigen bureau lijkt moeilijk. Er is geen briefing, geen budget, geen tijd. Het komt er dus niet van. En dat terwijl u wilt groeien. 5

Ik wil u laten zien hoe u uw new business beleid vorm kan geven. Hoe u database marketing kunt gebruiken voor Heibloem en co. 6

Ik nodig u uit voor een sessie van drie uur. Frank Heibloem, een ervaren b-to-b direct marketing specialist, laat eerst zien waarom een mailing werkt. Daarna komt de basis - de database. Wat zijn de mogelijkheden, wat zijn de eisen, hoe moet u beginnen en hoe werkt dat in de praktijk. De deelname is gratis. 7

De sessie wordt één maal gehouden, op 23 januari, 14.00 uur in 'Parkrestaurant Rosarium'. Het aantal deelnemers is beperkt, dus stuur het antwoordformulier vandaag nog in. 8

Met vriendelijke groet,


J.G. Rey
algemeen directeur 9

P.S. Verwacht geen automatiseringsjargon, maar een praktisch verhaal over het werven van prospects. 10