

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

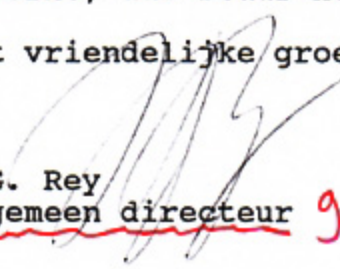
Werven voor uw eigen bureau lijkt moeilijk. Er is geen briefing, geen budget, geen tijd. Het komt er dus niet van. En dat terwijl u wilt groeien. 5

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