



BONOFA AG entwickelt *Automatic Business System* für Marketing-Netzwerk

Detlef Tilgenkamp: „Unsere Business-Partner werden ihre Umsatzziele mit den neuen Marketing-Tools direkter und schneller erreichen“

BAIO+, das integrierte Kontrollzentrum für Business-Partner der BONOFA AG, wird ab sofort noch effektiver: Mit dem Automatic Business System (ABS) lassen sich Marketing-Prozesse automatisieren und Partner-Aktivitäten systematisch tracken. Derzeit ist das BONOFA ABS im Abonnement zum Vorzugspreis erhältlich.

„Erfolgreiches Network-Marketing ist kein Zufall – es ist das Ergebnis effizienter Strategien und Instrumente“, kommentiert Detlef Tilgenkamp den Start der neuesten Ergänzung des Kontrollzentrums BAIO+. Das Automatic Business System (ABS) erweitert die Handlungsmöglichkeiten jedes Business-Partners der BONOFA AG um viele nützliche Funktionen und Instrumente, die noch bessere Voraussetzungen für ein erfolgreiches Network-Marketing schaffen. Zugleich kann das ABS auch von Einsteigern ohne Schwierigkeiten erfolgreich für die Umsatzgenerierung eingesetzt werden. Um alle Möglichkeiten von BONOFA ABS nutzen zu können, muss zuvor lediglich über den Online-Shop der BONOFA AG (bonofa-shop.com) das passende Abonnement geordert werden. „Danach ist Online-Marketing ab sofort auf einer noch professionelleren, noch zeitsparenderen Ebene möglich“, fasst Detlef Tilgenkamp die Vorzüge des Automatic Business System zusammen.

Das BONOFA ABS ermöglicht zum Beispiel jedem User, nachzuverfolgen, ob ein versendeter Link von eigenen Kontakten bereits geklickt wurde. Hierfür stellt BONOFA die nötigen Datenbanken und Funktionen bereit. Leitet der Link beispielsweise auf ein Angebot für ein Online-Seminar weiter, lässt sich mittels Automatic Business System feststellen, ob der Empfänger sich für diese Veranstaltung interessiert bzw. bereits eine Anmeldung getätigt hat. Ebenfalls inklusive ist eine automatische Erinnerungsfunktion: Fünf Stunden vor Beginn des Online-Seminars versendet das System eigenständig eine Erinnerung an den eingeladenen Empfänger, eine weitere automatisierte Erinnerung erfolgt eine halbe Stunde vor Veranstaltungsbeginn.

„Die neuen Funktionen sorgen für mehr Transparenz und erlauben ein optimiertes Kampagnenmanagement ohne viel Aufwand“, erläutert hierzu Detlef Tilgenkamp – und er fügt hinzu: „BONOFA wird das ABS kontinuierlich weiterentwickeln, unser Team konzipiert bereits weitere neue Funktionen, die wertvolle Zeit sparen und Umsatzchancen maximieren.“

Weitere Informationen: www.bonofa-karriere.com



Über die BONOFA AG

Die BONOFA AG setzt mit dem Marketing-Netzwerk bonofa.com neue Maßstäbe im Online-Network-Marketing und lässt Internet-User am Wachstumsmarkt Online-Business direkt partizipieren. Über die Verkaufsplattform haben die Business-Partner der BONOFA außerdem jederzeit Zugang zu exklusiven Angeboten aus den Bereichen Shopping, Gaming und Entertainment.

Kontakt

BONOFA AG
Martin Böhm

Landstr. 60
FL 9490 Vaduz
Liechtenstein

Fon: +423 230 3210
Fax: +423 230 3211

E-Mai: info@bonofa.com
Internet: www.bonofa.com/de