

**Türöffnerkonzepte
Abschlussverstärker
Optimierung der Empfehlungsquote**

**für
Finanzdienstleister**

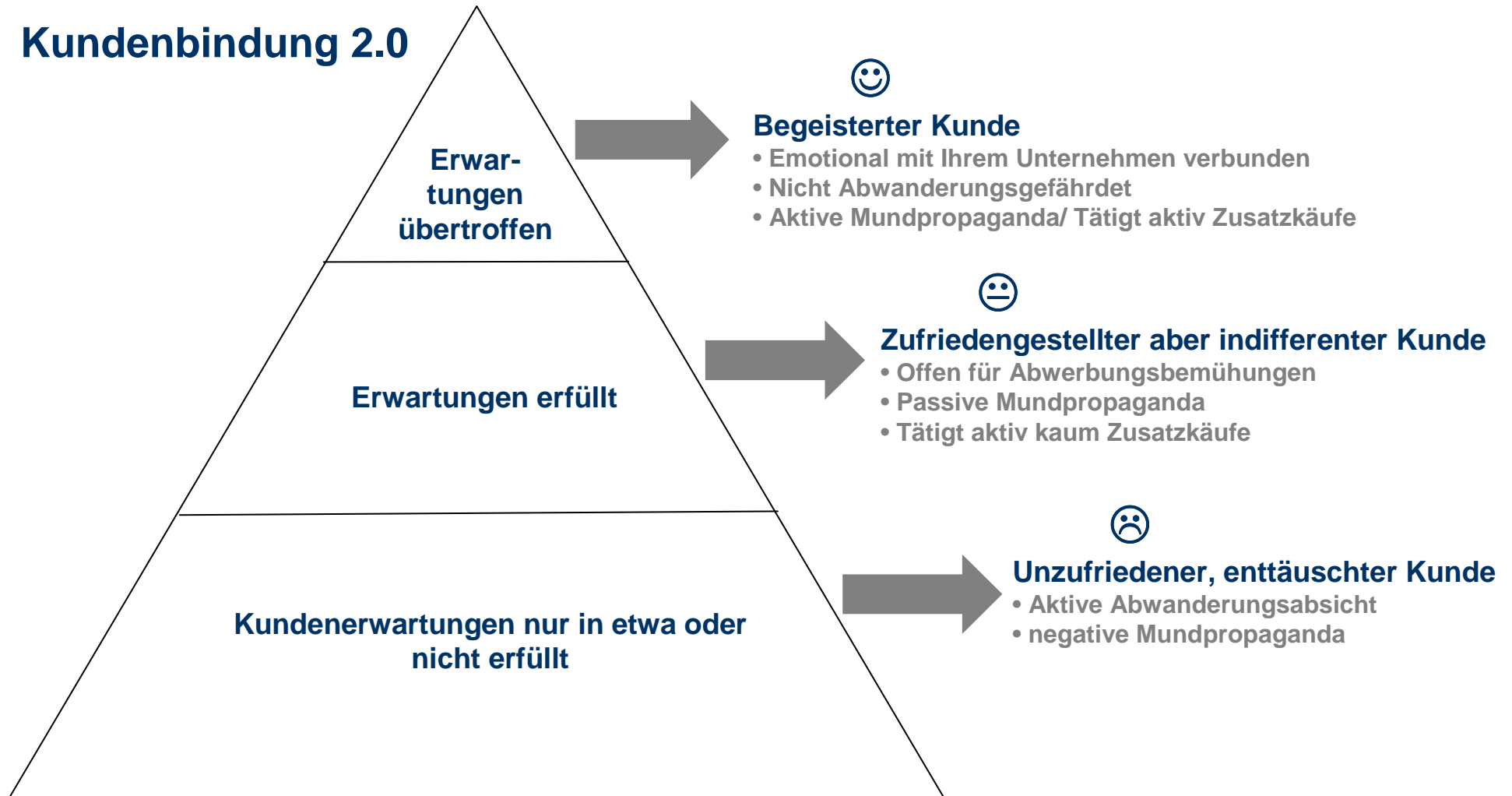


Die Erwartungen des Kunden übertreffen

- Die nächste Generation der Kundenbindung bedeutet nicht die Erwartung des Kunden zu erfüllen, sondern seine Erwartungen zu übertreffen.
- Produkte sind heutzutage selten einzigartig, aber Sie können in der Wahrnehmung Ihres Kunden einzigartig werden, indem Sie Ihre Kunden auf der emotionalen Ebene erreichen und ihnen entsprechende Mehrwerte bieten.

Die Erwartungen des Kunden übertreffen

Kundenbindung 2.0



Die Erwartungen des Kunden übertreffen

- Lösen Sie sich erfolgreich aus der Vergleichbarkeit, indem Sie Ihren Kunden Mehrwerte über die reine Produktebene hinaus bieten.
- Begeisterung auszulösen heißt unerwartete und überraschend positive Leistungen zu bieten. Begeisterung kommt mit zusätzlichen Leistungen.
- Begeisterungsanforderungen sind dynamisch, d.h. bieten Sie Ihren Kunden immer wieder etwas Neues.
- Bieten Sie Ihren Kunden mit einer individuellen Erlebniswelt die entscheidenden emotionalen Mehrwerte.

Türöffnerkonzept I: „Jeder-gewinnt-etwas“

So erhöhen Sie Ihre Terminquote!

- Organisieren Sie einen Stand an einem hochfrequentiertem Platz (z.B. Supermarkt, Baumarkt, etc.)
- Loben Sie einen Haupt- und viele attraktive Nebenpreise aus – z.B. 60,- Euro für die Reisekasse (Investition: 4,75 € netto).
- Für eine Gesamtgewinnsumme von 6.000,- € (100 Gutscheine) investieren Sie nur 475,- Euro netto.

Türöffnerkonzept I: „Jeder-gewinnt-etwas“

So erhöhen Sie Ihre Terminquote!

- Jeder Teilnehmer wird vom jeweiligen AD-MA automatisch über seinen Gewinn benachrichtigt. Der Neukunde erfährt so gleich einen doppelten Nutzen: Gewinn + Finanzanalyse
- *„Guten Tag Herr Müller. Herzlichen Glückwunsch! Sie haben an unserem Gewinnspiel teilgenommen und gewonnen! Wann darf ich Ihnen Ihren Gewinn persönlich vorbeibringen?“*
- **Doppelter Nutzen für den Konsumenten:**
 - Kostenlose Analyse seiner Vermögenssituation
 - 60,- € für die nächste Reisekasse



Türöffnerkonzept II: „Haushaltsbefragung“

So erhöhen Sie Ihre Terminquote!

- Entwerfen Sie eine Haushaltsumfrage, z.B. zum Thema Altersvorsorge. Diese lassen Sie in einem hochfrequentiertem Gebiet (z.B. Fußgängerzone) durchführen.
- Damit die Teilnehmer der Umfrage für Ihre Mühe entschädigt werden, können diese 60,- € für Ihre Reisekasse gewinnen.
- Benachrichtigen Sie jeden Teilnehmer telefonisch über seinen Gewinn und fragen Sie ihn nach einem Termin für die persönliche Übergabe.



Türöffnerkonzept II: „Haushaltsbefragung“

So erhöhen Sie Ihre Terminquote!

- **Doppelter Nutzen für Sie:**
 - Erfolgserprobte Methode zur Steigerung der Terminquote
 - Individuelle Gesprächsvorbereitung aufgrund der Umfrageergebnisse

- **Doppelter Nutzen für den Konsumenten:**
 - Kostenlose Analyse seiner Vermögenssituation
 - 60,- € für die nächste Reisekasse



Erfolgsprobte Abschlussverstärker

Entscheidungen forcieren

- Verknappen Sie künstlich das Angebot mit Hilfe einer Early-Bird-Offer-Aktion:
- *„Entscheiden Sie sich bis zum 31.10.2008 für mein Angebot, gebe ich Ihnen 120,- Euro für Ihre nächste Reisekasse dazu.“*

Oder:

- *„Entscheiden Sie sich für die Anlage XY, erhalten Sie im Rahmen einer Verkaufsaktion 120,- Euro für Ihre Reisekasse dazu.“*

Optimierung des Empfehlungsmanagements

Die Vorteile eines effektiven Empfehlungsmarketings I:

- Betriebswirtschaftlich gesehen betreiben Sie die kostengünstigste Art der Neukundengewinnung.
- Verkaufstaktisch gesehen betreiben Sie die effektivste Art der Neukundengewinnung:
 - a) Sie steigern Ihre Terminquote durch qualitativ sehr gute Kontakte
 - b) Sie starten Ihr Verkaufsgespräch mit einem Vertrauensvorschuss
 - c) Sie bauen nachhaltige Empfehlungsketten auf

Optimierung des Empfehlungsmanagements

Die Vorteile eines effektiven Empfehlungsmarketings II:

- Sie steigern bei regelmäßigen Weiterempfehlungen nachhaltig Ihre Reputation.
- Kundenzufriedenheit drückt sich in der Weiterempfehlungsquote aus.

Optimierung des Empfehlungsmanagements

Die grundsätzliche strategische Zielsetzung:

- Bestehende Kunden – aber auch Interessenten – in den Status des Empfehlungsgebers / Multiplikators zu bringen.
- Aus jedem Gespräch (nicht nur aus jedem Abschluss) mindestens eine qualifizierte Empfehlung zu generieren.

Optimierung des Empfehlungsmanagements

Die richtige Vorbereitung:

„Herr Kunde, mein Ziel ist es, Sie so zufrieden stellend zu beraten, dass Sie mich gerne weiterempfehlen werden.“

oder

„Herr Kunde, mein Anspruch an unseren heutigen Termin ist, dass Sie von den für Sie entwickelten Lösungen so begeistert sind, dass Sie unser Unternehmen und damit auch meine Person anschließend gerne weiterempfehlen werden.“



Optimierung des Empfehlungsmanagements

Der perfekte Verstärker: KSB Reisegutschein-Lösungen:

- ✓ Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten verzichten die Deutschen als letztes auf Ihren Urlaub.
- ✓ Hochwertige Reisegutscheine sind deswegen das ideale Instrument zur Kundenfindung und –bindung.



Optimierung des Empfehlungsmanagements

Der perfekte Verstärker: KSB Reisegutschein-Lösungen:

Argumentation:

„Ihre Empfehlung ist uns 120,- € für Ihre Reisekasse wert.“

Tipp:

Legen Sie den den Voucher in Ihren Analyse Bogen oder Ihre Anträge, so dass die Sprache automatisch auf den Gutschein kommt.



Optimierung des Empfehlungsmanagements

Das Prinzip Geben und Nehmen:

- ✓ Erfahrungswerte haben eindeutig gezeigt, dass sich gerade hochwertige Reisegutscheine ideal zur Herstellung einer Beziehungsebene eignen.
- ✓ Denn jeder Kunde redet gerne über seinen letzten Urlaub und noch lieber über seine nächste geplante Reise.
- ✓ Gerade auch bei einer sehr solventen Klientel haben sich die KSB-Gutschein-Lösungen bewährt, da diese Zielgruppe besonders das Prinzip von Geben und Nehmen verinnerlicht hat.



Die KSB Reise- und Urlaubsgutschein-Lösungen

- Am Markt einmalige Lösungen ohne Restriktionen wie z.B. Mindestbuchungshöhe, Mindestaufenthalt oder eine eingeschränkte Gültigkeit.
- Einlösbar für Pauschalreisen von mehr als 140 Reiseveranstaltern: TUI, Neckermann, Alltours, Meiers Weltreisen, AIDA, Jahn Reisen, Bucher Reisen, Tjaereborg, 1,2Fly, Studiosus, uvm.



Die KSB Reise- und Urlaubsgutschein-Lösungen

- Ihr Kunde spart bei einem beliebigen, bereits rabattierten Frühbucher- oder Last-Minute-Angebot noch einmal den entsprechenden Gutscheinwert (z.B. 120,- Euro).
- Sie profitieren von einem optimalen Preis/Wert-Verhältnis: Preis für einen 120,- Euro Reisegutschein nur 9,50 Euro netto.
- Optional ist eine personalisierte Überweisung möglich.
Beispieltext:
„Ihr Versicherungsmakler wünscht Ihnen einen schönen Urlaub... + 120,- €“



Die KSB Reise- und Urlaubsgutschein-Lösungen

- Ihr Kunde profitiert zusätzlich: Reisepreis-optimierung durch Reisepreisvergleichsangebote.
- Reisebuchung bequem über eine FreeCall 0800er Nummer, schriftlich oder online (deutlicher Beratungs-Vorteil gegenüber reinen Online-Reisebüros).



Die KSB Reise- und Urlaubsgutschein-Lösungen

Lösungen für eine anspruchsvolle Klientel:

KSB Reisegutscheine gelten auch für sämtliche Premium Anbieter wie zum Beispiel: Meiers Weltreisen, African Safari Club, Costa Kreuzfahrten, Royal Caribbean, AIDA Kreuzfahrten, Studiosus, etc.



Die KSB Reise- und Urlaubsgutschein-Lösungen

Hoher emotionaler Mehrwert – optimale Wirtschaftlichkeit

179
Kundennummer
123456789
10.12.2008

Ambvort
Dresdner Bank AG
Dresdener Platz 1
Postfach 100000
47043 Duisburg

Die Dresdner Hochzins-Aktion

Starke 3% Zinsen* – täglicher Zugriff.
Keine Mindestanlage. Keine Kontogebühr.

Dresdner Bank
Die Bank für Sie

Die Dresdner Hochzins-Aktion: 3% Zinsen* p.a. plus Reisegutscheine im Gesamtwert von 100,- Euro sichern.

Reisegutschein € 50,-

Reisegutschein € 50,-

Dresdner Bank
Die Bank für Sie

Dresdner Bank
Die Bank für Sie

Gültig bis 31. März 2009

Ein Unternehmen der Allianz

Insgesamt 100,- Euro extra!
Ab einem Anlagebetrag von 1.000,- Euro erhalten Sie zwei Reisegutscheine im Gesamtwert von 100,- Euro.

Die Dresdner Hochzins-Aktion

Reisegutschein € 50,-

Reisegutschein € 50,-

Dresdner Bank
Die Bank für Sie

Dresdner Bank
Die Bank für Sie

Gültig bis 31. März 2009

Ein Unternehmen der Allianz

Die KSB Reise- und Urlaubsgutschein-Lösungen

Hoher emotionaler Mehrwert – optimale Wirtschaftlichkeit



Buchungsbedingungen:

- Der Reisegutschein ist auf alle Pauschalreisen namhafter deutscher Reiseveranstalter (z.B. AIDA, Aldian, Safari Club, Alltours, Bucher Reisen, Costa Kreuzfahrten, Dr. Tigges, FTI, Jahn Reisen, Meiers Weltreisen, Neckermann, Öger Tours, Rainbow Tours, Schauinsland, etc.) anrechenbar, inkl. Lastminute und Frühbucherangeboten.
- Pro Vollzähler ist ein Gutschein einlösbar.
- Gerni beantworten wir alle Fragen zu Ihrer Traumreise und erstellen Ihnen auf Wunsch ein Preisvergleichsangebot.

SRC Gutscheinlösungen • Tel.: 01803 783277 (9 Ct./Min.)



Gutschein ist übertragbar und gültig bis zum 31.12.2010!

Seriennumm



Die KSB Reise- und Urlaubsgutschein-Lösungen

Erfolgsereprobte Lösungen zur Kundengewinnung

Schönen Urlaub!

Schönen Urlaub!
Schöne Fotos mit Nikon!

Nikon

Nikon

60,- EURO
Gilt für Pauschalreisen aller bekannten Reiseveranstalter.

60,- EURO REISEGUTSCHEIN
Gilt für Pauschalreisen aller bekannten Reiseveranstalter.

Die KSB Reise- und Urlaubsgutschein-Lösungen

Hoher emotionaler Mehrwert – optimale Wirtschaftlichkeit



Reisegutschein

Techniker
Krankenkasse
Gesund in die Zukunft.

Gesund im
Urlaub mit der TK

Die KSB Reise- und Urlaubsgutschein-Lösungen

Hoher emotionaler Mehrwert – optimale Wirtschaftlichkeit



Erste Gesundheit. **hkk**

hkk Reisevoucher
im Wert von 50 Euro

Reise-
50€
Gutschein

Die hkk wünscht Ihnen
einen erholsamen Urlaub!

Ihr Kontakt zu mehr Umsatz und Kundenbindung:

**KSB - Premium Leads Limited
Grüner Graben 2
D-02826 Görlitz**

Tel.: 0049 (0) 30 367-42337

**Support werktags von 8 – 20 Uhr:
Tel.: 0049 (0) 3581 76 242 03**

eMail: support@kunde-sucht-berater.info

**Mehr Informationen zu unseren Lösungen finden Sie auf
www.zielgruppenleads.de**

