



Mehr Ideen.
Mehr Lösungen.
MehrWert.

Die Vorteile: MehrWert für alle Beteiligten

Der Mehrwert für Ihr Institut

- Emotional besetzte Themen dienen als Türöffner im Verkaufsgespräch und bieten Cross-Selling-Ansätze
- Festigung und Ausbau der Kundenbeziehung durch Dauerdialog
- Kosteneinsparung durch Nutzung von Magazin und Mailing als Direktmarketing-Bausteine

Der Mehrwert für Ihre Kunden

- Informationen zu aktuellen Trends und Finanzthemen
- Exklusive Vorteile und Mehrwerte

Nutzen auch Sie S-POOL zur Wertschätzung Ihrer Kunden und zur nachhaltigen Steigerung Ihrer Vertriebsfolge. Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.



Emotionale Anlässe erleichtern den Einstieg in das Verkaufsgespräch.

Über uns: MehrWert-Leistungen in neuer Qualität

Als zentraler Anbieter von Mehrwert- und Loyalitätsprogrammen gestalten und betreuen wir innovative und zielgruppenspezifische Produktkonzepte für die Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.

Mit mehr als 60 Mitarbeitern sind wir bundesweit an 6 Standorten tätig und betreuen 5 Mio. Endkunden für über 100 Auftraggeber aus dem Verbund.

Wir stärken die Geschäftsfähigkeit unserer Kunden mit innovativen Lösungen und dem Ziel, ihre vertrieblichen Aktivitäten sowohl qualitativ als auch quantitativ zu unterstützen. Unseren Auftraggebern gelingt es nachweislich, die Loyalität ihrer Kunden und damit ihren Ertrag zu steigern.

MehrWert
Servicegesellschaft

MehrWert Servicegesellschaft mbH
Hansaallee 199
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211 5065-40
Telefax +49 211 5065-4199
E-Mail info@mwsq.de
Internet www.mwsq.de

MWSPOOL07/2009

Zielgruppen!

Einfach. Mehr. Verkaufen. Mit S-POOL.

Sparkassen verlieren kontinuierlich Marktanteile in der Zielgruppe Junge Erwachsene. Zahlreiche Konkurrenzangebote erschweren den Aufbau einer dauerhaften Kundenbeziehung.

Um erfolgreich zu sein, gilt es, sich vom Wettbewerb abzusetzen und den Jungen Erwachsenen echte Mehrwerte zu bieten. Denn sie sind die ertragsstarken Privatkunden von morgen.

Die Herausforderung: Marktanteile sichern – Kunden zurückgewinnen

Sparkassen können vor allem im Jugendmarkt eine sehr hohe Marktausschöpfung vorweisen. Aber genau dann, wenn ihre Kunden ertragreich werden und sich gute Möglichkeiten bieten, weitere Produkte an den Mann oder die Frau zu bringen, wechseln viele zu anderen Finanzdienstleistern.



Die Zielgruppe Junge Erwachsene ist hart umkämpft.

Die Lösung: Vertrieb durch intensiven Dialog mit den Kunden

Die Positionierung der Sparkassen muss über ihre Kernkompetenzen Qualität und Nähe erfolgen. Die konsequente Ausrichtung an den Wünschen und Bedürfnissen der Jungen Erwachsenen sowie das Hineinversetzen in ihre Lebenswelt sind die Basis für eine erfolgreiche Kundenbindung.

Mit professionellem Direktmarketing bleiben Sie ständig in Kontakt mit Ihren Kunden. Für Ihren Vertrieb bieten die Inhalte und Angebote aus S-POOL emotionale Anlässe zum Einstieg in die Verkaufsgespräche.

Rudi van Zoggel, Vorstandsmitglied der Sparkasse Kleve:

„Bei unseren S-POOL-Kunden erreichen wir eine Terminquote von ca. 30 %, eine Termintreuequote von ca. 84 % und eine Produktabschlussquote von ca. 49 %! Wir sind überzeugt mit S-POOL im Bereich der Jungen Erwachsenen in punkto aktiver Kundenansprache, Kundenbindung und Vertriebsintensivierung „1 Voraus“ zu sein!“

Das Angebot: Sparkasse mit S-POOL erleben

Unser S-POOL-Team kennt die Lebenswelt der Jungen Erwachsenen. Wir stellen für Sie zielgruppengerechte Kommunikationsmittel bereit und bieten Ihnen ein abgestimmtes Bündel an Maßnahmen. So können Sie zahlreiche Anspracheanlässe für die strukturierte Kundenberatung sowie für Verkaufsaktivitäten nutzen.

Begeistern Sie die anspruchsvolle Zielgruppe mit attraktiven Mehrwertangeboten.



Breites Spektrum an Medien

S-POOL-Kunden erhalten pro Jahr zwei personalisierte Magazine, zwei Booklet-Mailings sowie anlassbezogene E-Mail-Newsletter und finden aktuelle Angebote unter www.pool-club.de.

Zielgruppenadäquate Angebote

Exklusive Mehrwert-Angebote wie z. B. zu Reisen, Seminaren, Tickets und Trendprodukten sowie redaktionelle Beiträge zu Finanzthemen erreichen regelmäßig Ihre Kunden.

Institutsbezogene Kommunikation

Durch personalisierbare Elemente können Sie die S-POOL-Kommunikationsmittel individualisieren – z. B. um Kooperationspartner zu präsentieren oder aktuelle Vertriebskampagnen zu unterstützen.

Schulung der Mitarbeiter

Wir informieren und begeistern Ihre Vertriebsmitarbeiter. Die von uns generierten „Gesprächsanlässe“ unterstützen Ihren Vertrieb bei der Kundenansprache.

Betreuung der Mitglieder

Das S-POOL-Team wickelt alle Leistungen im Full Service für Sie und Ihre Kunden ab.