

**Genossenschaftliche Beratungsqualität als
Markenerlebnis inszenieren:**

Das Kommunikations- und Vertriebskonzept

„Vermögen veredeln“



Oft vertrauten vermögende Privatkunden in der Vergangenheit vielfach eher den Privat- und Großbanken.

Heute vertrauen immer mehr dieser Kunden den Volksbanken Raiffeisenbanken.

Angesichts der globalen Finanzspekulationen vieler Privat- und Großbanken, die damit ihren Ruf und ihr Image geschädigt haben, ist das Image der Volksbanken Raiffeisenbanken sympathisch, lokal engagiert, regional verwurzelt und bodenständig.

Dieses Image bietet beste Voraussetzungen, um die genossenschaftliche Beratungsqualität insbesondere in der Vermögensberatung als nachhaltigen Markenwert und authentisches Markenerlebnis im lukrativen Kundensegment der Individualkunden einzusetzen.



Ausgangssituation



Genossenschaftliche Beratung und die Vorgehensweise in der Individualkundenbetreuung ist auf Transparenz, „Greifbarkeit“, letztendlich emotional-spürbare Marken-Authentizität ausgerichtet.

Mit unserem Kommunikations- und Vertriebskonzept „Vermögen veredeln“ verknüpfen wir das positive Image der Volksbanken Raiffeisenbanken mit den Qualitätsmerkmalen der genossenschaftlichen Beratung und machen es für den vermögenden Privatkunden erlebbar.



Idee und Konzept „Vermögen veredeln“



Sie wollen die genossenschaftliche Beratungsqualität Ihrer Vermögensberater zum nachhaltigen, qualitativen Markenerlebnis machen?

Sie wollen die Beratungskompetenz Ihrer Vermögensberatung nicht nur inhaltlich, sondern auch als emotionalen Markentransfer im unmittelbaren Kundenkontakt spürbar machen?

Dafür haben wir mit der Symbolik des Bernsteins als visuell-haptischem Schlüsselement und -motiv sowie dem Slogan „Vermögen veredeln“ als nutzenstiftende Werbebotschaft eine konzeptionell schlüssige Idee sowie ein stimmiges Trainings-, Empfehlungs- und Kommunikationskonzept für die Markeninszenierung Ihrer Vermögensberatung vor Ort entwickelt.



Branding-Package „Vermögen veredeln“



Um die Markeninszenierung und die Werbebotschaft „Vermögen veredeln“ für den praktischen Einsatz im Kundenkontakt als Markenerlebnis durchgängig umzusetzen, haben wir ein Branding-Package zur Vertriebsunterstützung konzipiert:

- Vertriebstraining mit folgenden Kontakt-Werbemitteln:
 - haptische Verkaufshilfe mit dem Schlüsselement Bernstein
 - Design-Glasbox zur Aufbewahrung der haptischen Bernstein-Verkaufshilfe
 - Empfehlungskarte „Vermögen veredeln“
- Sonstige Kontakt-Werbemittel (ohne Vertriebstraining):
 - Visitenkarte „Vermögen veredeln“
 - Überreichungsmappe „Vermögen veredeln“
 - Kundenbroschüre „Vermögen veredeln“



Trainingsinhalte:

- Innere Haltung und Einstellung als Erfolgsfaktor; 4 Faktoren für Erfolg im Vertrieb; Eigen- und Fremdmotivation
- Gekonnte Einstiege in das ganzheitliche Gespräch mit dem Beraterselbstverständnis, Transfer der Werbebotschaft „Vermögen veredeln“ und Ideen, wie die rechtlichen Anforderungen an eine Beratung gekonnt veredelt werden
- Wirkung und Wahrnehmung: wie Beratungsqualität die erfolgreiche Kommunikation der Markenwerte unterstützt – von der Analyse bis zum Angebot.



Trainingsinhalte:

- Die genossenschaftlichen Werte und die Besonderheiten der eigenen Bank für den Kunden erlebbar machen
- Angebote rechtssicher und verständlich präsentieren
- Empfehlungsmarketing
- Vom Wissen zum Tun: Praxisübungen und Transfer in den Arbeitsalltag



Schlüsselement Bernstein als Verkaufshilfe



Um den Transfer der Werbebotschaft „Vermögen veredeln“ als haptisches und visuelles Markenerlebnis im unmittelbaren Kundenkontakt zu inszenieren, erhält jeder Vermögensberater sowohl einen rohen, ungeschliffenen als auch einen geschliffenen Bernstein.

Dadurch werden der ursprüngliche Zustand der Vermögensanlage und der angestrebte oder bereits erzielte Zustand des Wertzuwachses in der Kundenansprache vor dem Beratungsgespräch und die professionelle Veredelung durch den Vermögensberater plastisch veranschaulicht.



Design-Glasbox für Bernstein-Unikate

Um die Bernstein-Unikate auf dem Schreibtisch des jeweiligen Vermögensberaters elegant aufzubewahren und gleichzeitig im passenden Ambiente als schönen Blickfang zu inszenieren, ist die unten abgebildete kleine Design-Glasbox bestens geeignet. Auf minimalem Raum werden hiermit die Bernstein-Unikate ins Rampenlicht gerückt – unaufdringlich und doch ihrer Schönheit und Bedeutung angemessen auffällig.



Empfehlungskarte „Vermögen veredeln“

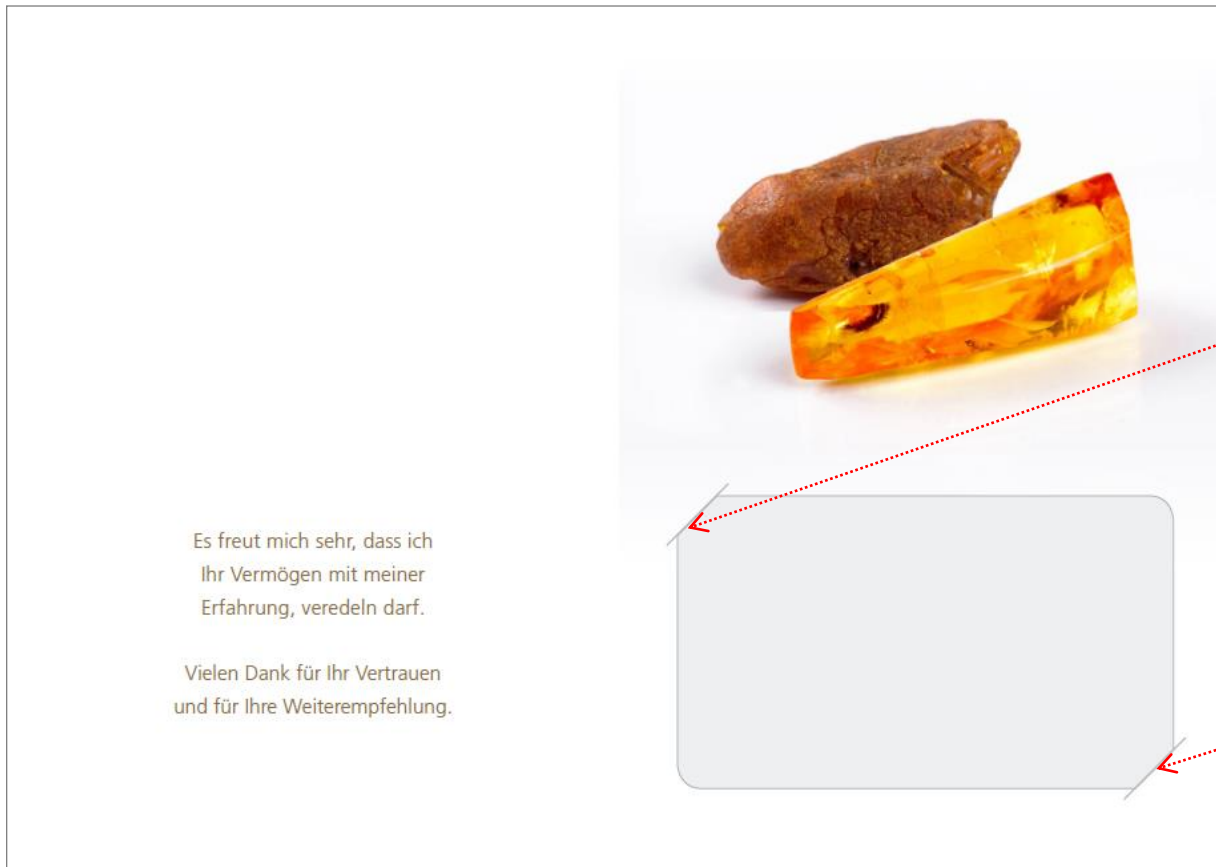


Nach dem Beratungsgespräch sollen mit dem Kontaktmittel einer Empfehlungskarte Impulse im Neukunden-Management generiert werden. Die Inszenierung des Markenerlebnisses wird

so auch für einen nachhaltigen Empfehlungstransfer genutzt.



Empfehlungskarte „Vermögen veredeln“



Es freut mich sehr, dass ich
Ihr Vermögen mit meiner
Erfahrung, veredeln darf.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen
und für Ihre Weiterempfehlung.

In die Schlitzung der
Empfehlungskarte sind
die Visitenkarten
des jeweiligen
Vermögensberaters
einzufügen.

Vermögen veredeln	 VR-Bank Musterstadt eG
	Max Mustermann Leiter Private Banking Telefon: 01234 5678-123 Fax: 01234 5678-123 max.mustermann@vr-bank-Musterstadt.de Musterstraße 12 • 12345 Musterstadt www.vr-bank-musterstadt.de



Empfehlungskarte „Vermögen veredeln“



Es freut mich sehr, dass ich
Ihr Vermögen mit meiner
Erfahrung, veredeln darf.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen
und für Ihre Weiterempfehlung.

Vermögen
veredeln



Max Mustermann

Leiter Private Banking

Telefon: 01234 5678-123

Fax: 01234 5678-123

max.mustermann@vr-bank-musterstadt.de

Musterstraße 12 • 12345 Musterstadt

www.vr-bank-musterstadt.de



Empfehlungskarte „Vermögen veredeln“



Es freut mich sehr, dass ich
Ihr Vermögen mit meiner
Erfahrung, veredeln darf.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen
und für Ihre Weiterempfehlung.

Bei einer erfolgreichen Weiterempfehlung
schenken wir Ihnen als Dankeschön
einen echten Bernstein oder spenden
den Gegenwert einem guten Zweck
in der Region.

Wir freuen uns auf Ihre Entscheidung.



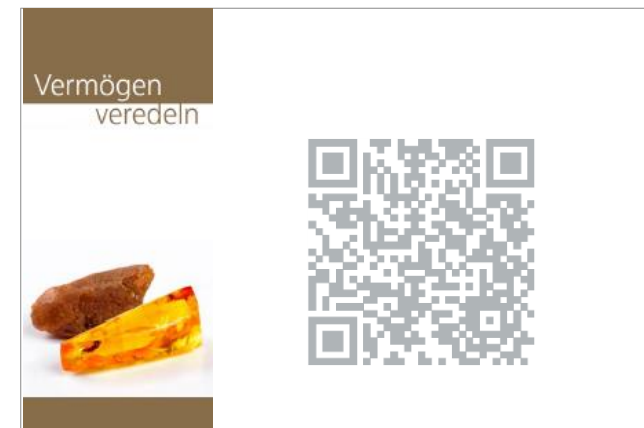
Visitenkarte „Vermögen veredeln“



Auch die Visitenkarten der Vermögensberater als unmittelbare Kontakt-Werbemittel sind optisch und inhaltlich im Sinne eines durchgängigen Kommunikationsauftritts gestaltet.



Vorderseite



Auf Wunsch kann die **Rückseite mit einem QR-Code zu den digitalen Kontaktdaten** des jeweiligen Vermögensberaters versehen werden.



Überreichungsmappe „Vermögen veredeln“



Der durchgängige Kommunikationsauftritt wird auf der Titelseite der Überreichungsmappe für Beratungs- oder Vertragsdokumente fortgesetzt.



Rückseite mit Bankkontaktdaten



Kundenbroschüre „Vermögen veredeln“



Um die spezifische Philosophie Ihrer Vermögensberatung nachhaltig und wertschätzend zu verbreiten, ist die Kundenbroschüre „Vermögen veredeln“ vorgesehen.



Folgende Einsatzmöglichkeiten bieten sich hierzu an:

- persönliche Übergabe vor oder nach erfolgtem Kundenkontakt oder Beratungsgespräch
- Direct-Mail Beilage zur Neukundenakquise (gezielte Auswahl von vermögenden „Neukunden“ im Marktgebiet)
- Verteilung auf Informationsveranstaltungen der Bank für vermögende Privatkunden

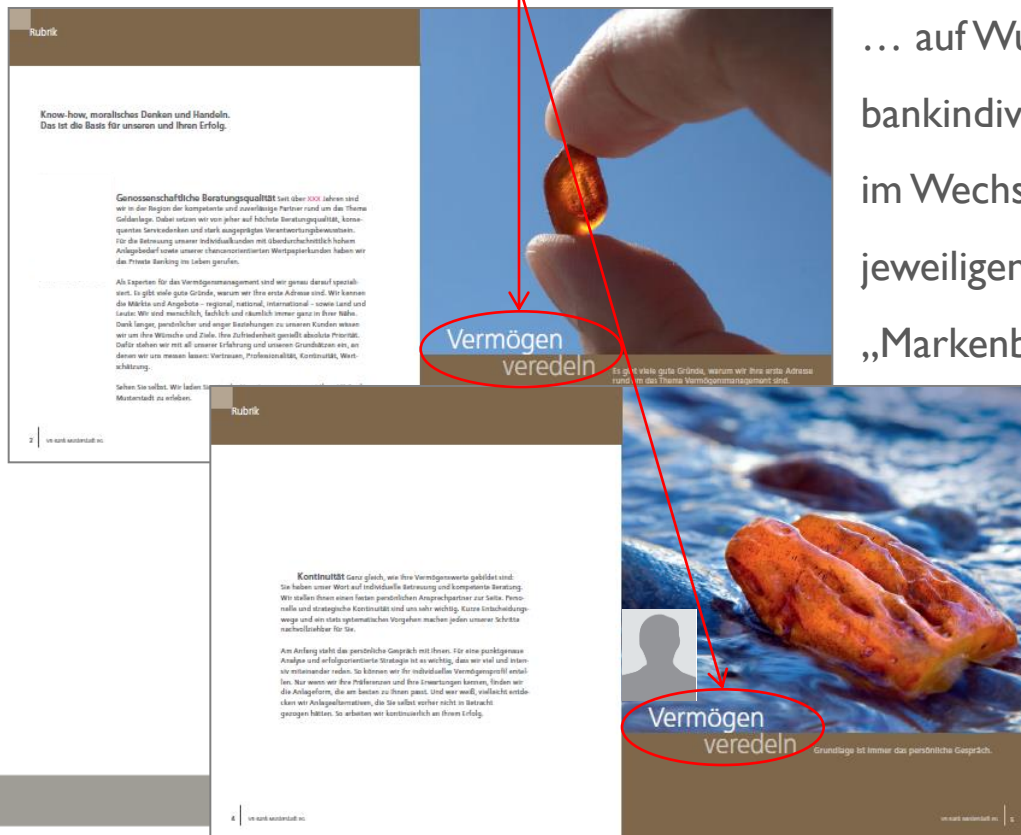


Kundenbroschüre „Vermögen veredeln“



Eingebunden in eine plakativ-emotionale Bernstein-Motivwelt wird Ihre Beratungsphilosophie zu „Vermögen veredeln“ auf den Innenseiten redaktionell in Szene gesetzt. Ergänzend dazu wird die nutzenstiftende Werbebotschaft einprägsam platziert...

... auf Wunsch alle zwei Seiten für eine bankindividuelle und authentische Inszenierung im Wechselspiel mit Portraitfotos Ihrer jeweiligen Vermögensberater als „Markenbotschafter“.



Sie haben Fragen, Anregungen und möchten noch mehr erfahren?

Unsere Kontaktdaten



Sven Glienke

E-Mail: s.glienke@konturprogramm.de

Tel.: 089/ 85 63 95 73

handy: 0172/ 827 65 63

Anne-Birthe Schramm

E-Mail: abs@umsatzbrennerei.de

Tel.: 040/ 80 60 70 800

handy: 0171/ 47 60 600



Die Inhalte dieser Präsentation (u.a. Texte, Grafiken, Fotos, Logos etc.) und die Präsentation selbst sind urheberrechtlich geschützt. Sie wurden durch die Konturprogramm eG selbständig erstellt. Eine Verwertung der Präsentation und/oder Inhalten ist nur mit schriftlicher Genehmigung der Konturprogramm eG zulässig.

Ohne schriftliche Genehmigung der Konturprogramm eG dürfen dieses Dokument und/oder Teile daraus nicht modifiziert, veröffentlicht, übersetzt oder reproduziert werden.

Der Vorbehalt erstreckt sich auch auf die Aufnahme oder Einsatzverwendung in kommerziell genutzten oder öffentlich zugänglichen Online-Portalen und Datenbanken.

Zu widerhandlungen werden gerichtlich verfolgt.

© Copyright Konturprogramm eG, 2017

