

MehrWert
Servicegesellschaft

Zielgruppen!

**Treffsichere Kampagnen
für alle Lebensphasen**



Für den vertrieblichen Erfolg der Sparkassen ist der kontinuierliche Kundendialog entscheidend. Denn Wettbewerber scheuen sich nicht, auch Sparkassenkunden regelmäßig Angebote zu unterbreiten.

Überzeugen Sie Ihre Kunden treffsicher mit unseren Lebensphasenkampagnen. Auf diese Weise differenzieren Sie sich vom Wettbewerb und erhöhen gleichzeitig die Produktnutzungsquote Ihrer Kunden.

Die Herausforderung: Zielgruppengerechte Ansprache

Die Kampagnenschwerpunkte der GSW bieten ideale Ansatzpunkte, um den Produktverkauf zu fördern, sind jedoch häufig nicht präzise genug auf die sehr unterschiedlichen Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zugeschnitten. Hierauf gilt es zu reagieren und die Produktangebote sowohl inhaltlich als auch kommunikativ an die jeweilige Lebenssituation anzupassen.

Die Lösung: Auf Lebensphasen ab- gestimmte Kampagnen

Positionieren Sie zum richtigen Zeitpunkt zielgruppengerechte Angebote und werden Sie so zum Partner in allen Lebensphasen. Nutzen Sie dabei Ihre Stärke als Lösungsanbieter vor Ort. Mit unseren Lebensphasenkampagnen sprechen Sie Ihre Kunden zielsicher und wirkungsvoll an – in jedem GSW-Tertial und zu dessen Produkt- und Vertriebsschwerpunkten.

Das Angebot: Mehrwerte in allen Dimensionen

Wir bieten unsere Lebensphasenkampagnen für jede Zielgruppe – von den Berufsstartern bis zu den Senioren – zeitlich begrenzt für das jeweilige GSW-Tertial an. Fördern Sie Ihren Vertrieb gezielt dort, wo Sie Ihre Schwerpunkte setzen möchten.

Mehrwerte bei der Zielgruppenselektion

Bereits bei der Auswahl Ihrer Mailing-Zielgruppe bieten wir Ihnen einen Mehrwert. Bei der Selektion konzentrieren wir uns nicht nur auf Ihre Bestandskunden, sondern unterstützen Sie dabei, auch Neukunden von Ihrem Leistungsangebot zu überzeugen.

Sprechen Sie Ihre Kunden mit unseren maßgeschneiderten Lebensphasenkampagnen zielsicher an.



Positionieren Sie sich als kompetenter Lösungsanbieter vor Ort und begeistern Sie Ihre Kunden.



Mehrwerte im Direktmarketing

Unsere individualisierten Mailings bieten Ihren Kunden neben Finanzproduktangeboten auch attraktive Mehrwerte wie Sicherheitsleistungen und Serviceangebote im Reise- und Freizeitbereich. Jeweils zugeschnitten auf die selektierte Zielgruppe des Sparkassen-Finanzkonzepts.

Mehrwerte bei der Realisierung

Gestalten Sie Ihr Kundenmailing so individuell, dass es genau zu Ihrer Kampagne passt. Unsere einzelnen Leistungskomponenten sind frei kombinierbar – vom individuellen Anschreiben über die Integration lokaler Kooperationspartner-Angebote bis hin zu Terminvereinbarungen über unser qualitätsgeprüftes Call- und Servicecenter.

Mehrwerte beim Produktabschluss

Unterstützen Sie Ihren Vertrieb mit unseren zahlreichen „Gesprächsanlässen“ bei der konkreten Kundenansprache. Um Anreize für Terminvereinbarungen zu setzen und Produktabschlüsse zu honorieren, stellen wir darüber hinaus zielgruppenspezifische Gutscheine und Gewinnspiele bereit.

Die Vorteile: Mehrwert für alle Beteiligten

Der Mehrwert für Ihr Institut

- Intensivierung der Kundenbeziehung durch zielgruppengerechte Ansprache
- Unterstützung der Vertriebsaktivität durch maßgeschneiderte Angebote und zahlreiche Anspracheanlässe
- Erhöhung des Absatzes von Bankprodukten durch bankferne Zusatzleistungen
- Höhere Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

Der Mehrwert für Ihre Kunden

- Wertschätzung durch individuelle Ansprache
- Maßgeschneiderte Angebote

Nutzen auch Sie unsere Lebensphasenkonzepte zur Vertriebsunterstützung und Kundenloyalisierung. Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.



Wir begleiten Sie als Full-Service-Dienstleister von der Zielgruppenanalyse bis zur Kundenbetreuung.



Mehr Ideen.
Mehr Lösungen.
MehrWert.

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

