



Mehr Ideen.
Mehr Lösungen.
MehrWert.

Die Vorteile: Mehrwert für alle Beteiligten

Der Mehrwert für Ihr Unternehmen

- Engagierte und leistungsstarke Mitarbeiter
- Höhere Mitarbeiterzufriedenheit
- Bindung Ihrer Mitarbeiter an Ihr Unternehmen

Der Mehrwert für Ihre Clubmitglieder

- Persönliche Anerkennung und dauerhaft erlebte Wertschätzung
- Attraktive Leistungen
- Kontakt zu anderen Leistungsträgern

Nutzen auch Sie unsere Clubkonzepte zur Motivation und Loyalisierung Ihrer Mitarbeiter. Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.



Honorieren Sie beste Leistungen und gute Kontakte durch erlebbare Auszeichnungen.

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

MW CLUB 07/2009

Clubs!

Exklusivität statt
Standard

Nicht nur die Konkurrenz zwischen Unternehmen im Kampf um die Marktanteile wird immer größer – auch der Wettbewerb um Leistungsträger nimmt weiter zu.

Clubkonzepte eignen sich hervorragend zur Bindung von Mitarbeitern und leisten einen wichtigen Beitrag zur Unternehmenskultur.

Die Herausforderung: Arbeitnehmer langfristig ans Unternehmen binden

Der Arbeitsmarkt wird immer schnelllebiger, die Verweildauer beim Arbeitgeber immer kürzer. Mit monetären Leistungsanreizen können Sie die Motivation Ihrer Mitarbeiter fördern. Darauf allein sollten Sie sich bei der Mitarbeiterbindung jedoch nicht verlassen, da die Wirkung eher kurzfristig und die Form der Belohnung sehr austauschbar ist. Prämien, Sonderzahlungen etc. sind mittlerweile Standard in den meisten Unternehmen.

Was Sie in gleichem Maße fördern sollten, sind Teamgeist, Wir-Gefühl und vor allem Zugehörigkeitsgefühl zum Unternehmen. Je mehr sich Ihre Mitarbeiter Ihnen auch emotional verbunden fühlen, desto geringer ist ihre Bereitschaft für einen Wechsel.



Mit Clubkonzepten motivieren Sie Ihre Mitarbeiter zu Spitzenleistungen.

Die Lösung: Leistung belohnen – nicht nur monetär

Mit einem Club schaffen Sie in Ihrem Unternehmen eine Plattform zum regelmäßigen Austausch. Dieser ist – angereichert mit erlebbaren Mehrwerten – ein Zeichen von besonderer Wertschätzung für Ihre Mitarbeiter. Sie verbessern so die interne Kommunikation und fördern die Entwicklung neuer Ideen. Ein Club wirkt positiv auf das gesamte Arbeitsklima und macht Sie zum attraktiven Arbeitgeber. Sie setzen in der Mitarbeitermotivation nicht länger nur auf austauschbare Anreize, sondern bieten Ihren Arbeitnehmern echte Mehrwerte.

Das Angebot: Erprobte Konzepte und individuelle Lösungen

Wir gestalten, koordinieren und betreuen für Sie innovative Clubkonzepte als Full-Service-Dienstleister. Darüber hinaus stellen wir auch Einzelkomponenten bereit, die sich in bestehende Konzepte – wie z. B. Vertriebsclubs, Prämienprogramme und Vertriebswettbewerbe – integrieren lassen.

Full Service:
Wir kümmern uns um die Konzeption, Realisierung und Betreuung Ihrer Clubkonzepte.



Unser bewährtes Konzept: S-Klasse VertriebsClub

Mit dem S-Klasse VertriebsClub motivieren Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter zu Spitzenleistungen und honorieren gleichzeitig ihren Erfolg. Während der einjährigen Clubmitgliedschaft werden die Top-Vertriebsmitarbeiter Ihres Hauses regelmäßig überrascht und belohnt. Sie entscheiden jedes Jahr neu, wer in den Genuss der S-Klasse-Leistungen kommen soll. Wir übernehmen für Sie das gesamte Clubmanagement inklusive Konzeption sowie Rundum-Betreuung der Clubmitglieder.

Leistungsangebot für bestehende Konzepte

- Bereitstellung von Prämien, Prämien-Onlineshops sowie komplette Prämienabwicklung (Info, Bestellung, Versand)
- Erstellung von Newslettern mit Veranstaltungs- und Vorteilsangeboten
- Bereitstellung einer Service-Hotline
- Event-Ticketing
- Reisebuchungs-Service
- Geschenke-Service
- u. v. m.