



Mehr Ideen.  
Mehr Lösungen.  
MehrWert.

## Die Vorteile: MehrWert für alle Beteiligten

### Der Mehrwert für Ihr Institut

- Intensivierung der Kundenbeziehung durch zielgruppengerechte Ansprache
- Unterstützung des Vertriebs durch zahlreiche Anspracheanlässe
- Erhöhung des Produktabsatzes durch banknahe Zusatz- und Serviceleistungen
- Höhere Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

### Der Mehrwert für Ihre Kunden

- Wertschätzung durch individuelle Ansprache
- Maßgeschneiderte Angebote

Nutzen auch Sie unsere zielgruppenspezifischen Produktlösungen 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.

## 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](mailto:info@mwsq.de)  
Internet [www.mwsq.de](http://www.mwsq.de)

MW ZIEL 07/2009

Zielgruppen!  
Treffer statt Streuung

Bankprodukte sind sehr austauschbar. Umso wichtiger ist es, Differenzierungsmerkmale zu schaffen und diese gewinnbringend zu vermarkten. Zielgruppenspezifisches Vorgehen heißt das Erfolgsrezept.

Denn nur wer die Sprache seiner Kunden spricht, kann diese emotional erreichen und erfolgreich binden.

## Die Herausforderung: Steigerung der Kundenloyalität

Der Wettbewerbsdruck im deutschen Bankenmarkt steigt. Die Sparkassen stehen vor der Herausforderung, Strategien zu entwickeln, um dem Preisdruck zu entkommen und sich langfristig Wettbewerbsvorteile zu sichern. „Besser, nicht billiger“ lautet die Devise. Doch „besser sein“ ist heute nicht mehr nur eine Frage des Produktes. „Besser sein“ bedeutet, mit neuen Geschäftsmodellen zu arbeiten, die sich an den zentralen Kundenbedürfnissen orientieren. Nur wer den Kunden wirklich erreicht, kann sich dessen Loyalität sichern. Denn loyale Kunden nehmen Ihre Leistungen häufiger in Anspruch und sind weniger anfällig für Angebote des Wettbewerbs.



Loyalisieren Sie Ihre Zielgruppen mit Hilfe von maßgeschneiderten Angeboten.

## Die Lösung: Zielgruppengerechte Ansprache

Ihre Kunden haben je nach Lebensphase sehr unterschiedliche Bedürfnisse, Erwartungen und Wünsche. Mit entsprechenden Marktsegmentierungen und Zielgruppenanalysen können Sie Ihre Produktangebote an die „Lebenswelten“ Ihrer Zielgruppen anpassen. Sie bieten Ihren Kunden maßgeschneiderte Produkte und werden zum ständigen Partner in allen Lebensphasen und Lebenslagen. Durch zielgruppengerechte Ansprache gelingt es Ihnen, die Kundenbeziehung zu intensivieren und den Produktabsatz zu steigern.

## Das Angebot: Leistung nach Maß

Wir bieten Ihnen Produktlösungen, die kommunikativ und inhaltlich auf die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen abgestimmt sind. Dieser Ansatz zur ganzheitlichen Kundenbetreuung beinhaltet:

- Leistungspakete mit Mehrwert
- Kampagnenverstärkung mit Mehrwert
- Vertriebsunterstützung mit Mehrwert
- Kommunikation mit Mehrwert
- Telefonie mit Mehrwert

Profitieren Sie von erprobten Lösungen, z. B. von S-POOL, dem Erlebnisprogramm für Junge Erwachsene.



Zudem orientieren sich unsere Lösungen sowohl an den Produkt- und Vertriebsschwerpunkten des Sparkassen-Finanzkonzepts als auch an den jeweils aktuellen Themen der Gemeinsamen Sparkassenwerbung (GSW). Sie sind somit die ideale Unterstützung bei der Vermarktung und beim Verkauf Ihrer Finanzprodukte.

Neben diesen individuellen Lösungen umfasst unser Portfolio auch bestehende und bereits erprobte Produkte: S-POOL, das Erlebnisprogramm für Junge Erwachsene, ist ein Konzept speziell für diese Zielgruppe. Im Fokus steht der Dauerdialog mit dem Kunden: Kundenbindung durch Direktmarketing.

Wir bieten Ihnen zudem einzelne Leistungskomponenten an, die Sie sowohl in bestehende Konzepte integrieren als auch im Rahmen von Einzelmaßnahmen einsetzen können. So konzipieren und gestalten wir z. B. Gutscheinhefte, mit denen Sie Ihre Kunden für Vertragsabschlüsse belohnen. Den Leistungsumfang bestimmen Sie. Wir gewährleisten zielgruppengerechte Angebote mit der entsprechenden Ansprache.