

Neue Filialkonzepte für mehr Frequenz und effiziente Beratung

Rund zwei Drittel aller Bankkunden nutzen ihre Filiale regelmäßig – allerdings in erster Linie zur Abwicklung von Standard-Transaktionen im SB-Bereich. Der direkte Kontakt zum Mitarbeiter findet dabei nur selten statt. Wo der Druck auf Beratung und Vertrieb steigt, müssen neue Wege zur innovativen Produktplatzierung und zur Kundenansprache gefunden werden.

Unsere am nachhaltigen Erfolg ausgerichtete Vertriebsstrategie sichert den Fokus auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden und beantwortet eine Reihe von komplexen Fragen:

- Wie können Vertriebsaktivitäten kanalübergreifend optimiert werden?
- Wie kann die Kundenfrequenz in der Filiale erhöht und effizient genutzt werden?
- Wie kann die Ansprache im Service erfolgreicher gestaltet werden?
- Was gibt es im Falle eines Umbaus einer Filiale zu beachten?

Bieten Sie Ihren Kunden ein innovatives Filialerlebnis

Digitale Filialkommunikation heißt Kundenaufmerksamkeit. Innovative Kommunikationskanäle werden von Ihren Kunden bewusst wahrgenommen und unterstützen Ihren Verkaufsprozess von Anfang an.

Attraktive Filialgestaltungen helfen, die Kundenfrequenz in der Filiale signifikant zu erhöhen und eröffnen dabei vielfältige Möglichkeiten, das Beratungs- und Verkaufsumfeld neu zu gestalten – und das deutlich einfacher, flexibler und kostengünstiger als traditionelle Werbemaßnahmen. Neben neuen Hightech-Komponenten spielt in diesem Zusammenhang ein stringentes

Filialkonzept eine tragende Rolle. Während der gezielte (Informations-) Dialog die Kunden in den Beratungsprozess überführt, können so gleichsam Up-Selling Potenziale effizienter ermittelt bzw. ausgeschöpft werden.

Wincor Nixdorf hat hierzu Lösungsbausteine entlang des Vertriebsprozesses entwickelt und kann Ihnen so eine maßgeschneiderte Lösung zur digitalen Filialkommunikation anbieten.

Mehrwerte:

- Gezielte Ansprache von Laufkundschaft
- Höhere Verweildauer der Kunden in der Filiale
- Informierte Kunden mit Interesse für die Beratung
- Imagesteigerung durch attraktive Filialgestaltung
- Kosteneinsparung bei Filialwerbung

Sichern Sie Ihren Vertriebs Erfolg nachhaltig

Neue Kundengewinnungsstrategien oder veränderte Vertriebsprozesse werden von Mitarbeitern im Filialvertrieb teilweise als Mehrarbeit ohne Nutzen wahrgenommen. Darüber hinaus entstehen Sorgen, weil die sich ergebenden Konsequenzen, z. B. für die Arbeitsplätze heutiger Servicekräfte, nicht abgeschätzt werden können. So kann die mangelnde Identifikation der Mitarbeiter dazu führen, dass die gewünschten Vertriebsfolge ausbleiben.

Die umfassende Praxiserfahrung der Bankpartner-Mitarbeiter in Genossenschaftsbanken (Produkt- und System-/EDV-Kenntnisse) ermöglicht den direkten Transfer aus der Konzeption in den Vertriebsalltag. Durch das Angebot des aktiven Vorlebens der Bankpartner-Trainer am point of sale (von der Terminengewinnung und Überleitung bis hin zur Unterschrift im Kundengespräch) wird die notwendige Akzeptanz geschaffen, um den Veränderungsprozess zu gestalten und um nachhaltige Vertriebsfolge zu ermöglichen. Ihre Mitarbeiter erhalten neue Impulse für den aktiven Verkauf und sehen: „Es funktioniert“!

Die selbstverständliche Nutzung bekannter Medien (wie z. B. Beratungsbögen, Verkaufshilfen oder die Anwendungen der GAD / FIDUCIA) stellen einen weiteren Erfolgsbaustein dar. Durch einheitliche Qualitätsstandards, wie beispielsweise die verbindliche Erfassung von zukünftigen Verkaufsanlässen oder Softfacts in der EDV, wird der Nutzen für die Vertriebsmitarbeiter „heute und morgen“ greifbar.

Die Kontrolle der Umsetzung ist eine wesentliche Führungsaufgabe (Veränderungssteuerung), die durch die intensive Kommunikation und Zusammenarbeit der Bankpartner-Trainer vor, während und nach dem Projekt sichergestellt wird.

Wir unterstützen Sie bei wesentlichen Herausforderungen in Ihren Veränderungsprozessen, wie beispielsweise:

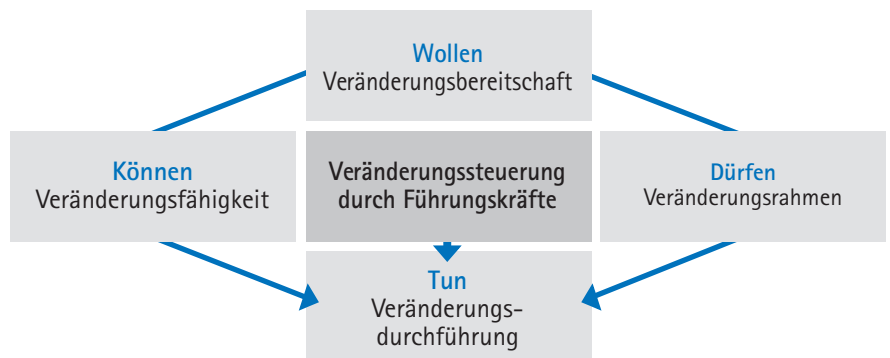
- Aktive Ansprache im Service
- Neukundengewinnung
- Überleitungskonzepte
- Teamentwicklungsprozesse
- Gestaltung einheitlicher Vertriebsprozesse
- Erfolgreich Führen im Filialvertrieb

Auf Wunsch lassen wir uns gerne am Erfolg messen, denn „Wir wissen was wir tun und machen was wir sagen!“

Aus einer Hand

Für die Revitalisierung Ihres Filialvertriebs arbeiten Wincor Nixdorf und Bankpartner „Hand in Hand“.

Dank umfangreicher Erfahrung in der langjährigen Betreuung zahlreicher Volks- und Raiffeisenbanken, ausgewählter Verbände sowie beider Rechenzentren, können wir Ihnen gemeinsam ein umfangreiches und abgestimmtes Lösungsportfolio für ein maßgeschneidertes Vertriebskonzept anbieten. Auf Basis fundierter Branchenkenntnisse und mithilfe innovativer Technik bieten Ihnen die Berater von Wincor Nixdorf qualifiziertes und umfassendes Know-how bei der Umsetzung eines neuen Filialerlebnisses für Ihre Kunden. Bankpartner geht den nächsten Schritt und unterstützt Sie bei der Verzahnung des Lösungsmodells in Ihrer heutigen Kundenbetreuungsorganisation.



Neugierig geworden?

Mehr Informationen erhalten Sie von unseren Ansprechpartnern:

Markus Haller, Vorstand BAP Bankpartner AG
mobil (0175) 180 96 95, markushaller@bankpartner.de

Stefan Lindner, Lösungsvertrieb Wincor Nixdorf International GmbH
mobil (0151) 15 12 37 62, stefan.lindner@wincor-nixdorf.com

