Gewinnsparen und Mitgliedschaft:
Eine perfekte Kombination



Die Idee und die Umsetzung:

Grundidee

Gewinnsparen ist

- eine ideale Möglichkeit, die aktive Unterstützung der eigenen Region weiter auszubauen
- öffentliche Wahrnehmung mit emotionalem Inhalt auszulösen
- fördert soziale und kulturelle Belange gemäß §1 GenoG

Point of Sale

Begeistern Sie Ihre Kunden:

- Der Flyer "Mitgliedschaft" ist universell einsetzbar
- Er richtet sich an Mitglieder ohne Gewinnsparen und Gewinnsparer ohne Mitgliedschaft
- Passende Anschreiben-Vorlage ist für den After-Sales-Einsatz konzipiert.

Nutzenargumente

Gewinnsparen und Mitgliedschaft

- verfügen über eine hohe Übereinstimmung im Nutzen
- haben Mitbestimmung, regionale Verantwortung und Werteorientierung im Fokus
- fördern sich gegenseitig durch identische Parameter

Nutzenargumente

Die Vorteile:

- Kundenbeziehung wird gestärkt
- Direktes Erleben der "guten Sache", da Mittel aus dem Gewinnsparen in der Region eingesetzt werden
- Mitglieder werden in Ihrem Handeln bestärkt und können gleichzeitig Gewinnchancen erleben

Verarbeitung

Tipps und Hinweise

- Es müssen zwei eigen-ständige Produkte in agree21 angelegt werden
- Kontonummer Geschäftsguthaben kann als Referenzkonto für Sparanteil hinterlegt werden
- Produktparameter Mitgliedschaft müssen beachtet werden.

Kundenansprache

Vielfältige Möglichkeiten

- Infomaterial für Mitarbeiter und Kunden im Bankenbereich auf gsv.de
- Sparanteil kann auf eingezahlt werden (Höchstbetrag beachten)
- Beide Produkte können als ergänzende Bausteine an jeweiligen Produktionsvor-gang angehängt werden