



Die Ausgangssituation

Der 20. Geburtstag des Kunden soll als Anlass für ein Orientierungsgespräch genutzt werden.

Ziel ist es, die individuellen Bedürfnisse des Kunden zu beleuchten, die Weichen für finanzielle Spielräume und Vermögensaufbau zu stellen sowie die Bank als kompetenten Wegbegleiter zu positionieren.





Die Aufgabe

Es soll ein Mailing entwickelt werden, das die jungen Erwachsenen zur Terminvereinbarung motiviert

Lagerhaltung und pünktliche Aussendung der Mailings zum jeweiligen Geburtstag der Kunden muss gewährleistet sein.





Die Lösung

Eine Logoloop Endlosfaltkarte weckt die Wünsche, spricht die Motivationen der jungen Menschen an und macht die Entfaltung der neuen Möglichkeiten greifbar.

Über einen QR Code wird der Kontakt von Print ins digitale verlängert und die Terminvereinbarung zum Kinderspiel.





Herr Tom Muster Musterstraß 78050 Villin

Wunscherfüllung ist einfach.

Sparkasse Schwarzwald-Baar

verwirklichen ...Ob bei Studium oder Berusaussinsen. Inschaffungen: Jetzt ist es wichtig, einen fachkundigen Wegbegleiter an Ihrer Seite Zu. en Experten, der fundiertes Finanzwissen und jede Menge praktische Tipps für Sie parat hat. Wir geben Starthilfen für all Ihre Pläne und zeigen Ihnen, wie Sie sich "Geldgeschenke" vom Staat

Ob in unserer Filiale oder bequem von zu Hause aus. Wir erläutern gerne alle Möglichkeiten, die Ihnen offen stehen. Sachlich, kompetent und in Klartext. So können Sie mit geballter Kraft durchstarten.

Freundliche Grüße

Sparkasse Schwarzwald-Baar

Cebwarzwald-Baar

Rolando Ugolini



Einfach Termin online vereinbaren!



SWIFT-Adresse (BIC) SOLA DE S1 VSS BLZ 694 500 65 Umsatzsteuer-ID DE142985805

Vorstand: de Gruhen (Vorsitzender)

07721 291-0 07721 291-95299 Fax











Jetzt Termin vereinbaren und von allen Starthilfen profitieren.









Das Ergebnis

- Nach Erhalt des Mailings vereinbaren 50 Prozent der jungen Erwachsenen einen Termin.
- 98 Prozent erscheinen auch tatsächlich in der Filiale.
- Die hohe Zahl direkter Produktabschlüsse in den Orientierungsgesprächen zeigt dass es gelungen ist, die Sparkasse als kompetenten Ansprechpartner für die Umsetzung von Zielen und Wünschen der jungen Menschen zu positionieren.



Feedback

"Der Erfolg des Konzepts übersteigt unsere Erwartungen in dieser anspruchsvollen Zielgruppe deutlich.

Die Zusammenarbeit mit Touchmore war angenehm reibungslos und von Vertrauen geprägt. Wir sind äußerst zufrieden mit dem Konzept und froh, einen so erfahrenen Partner gefunden zu haben. Daher werden wir die erarbeitete Strategie konsequent weiterverfolgen."



Petra Fluck

Leiterin Vertriebssteuerung

Sparkasse Schwarzwald-Baar

touchmore

Fühlbar mehr Wirkung





02191 - 98370



intouch@touchmore.de



www.touchmore.de



Link zu dieser Case Study