

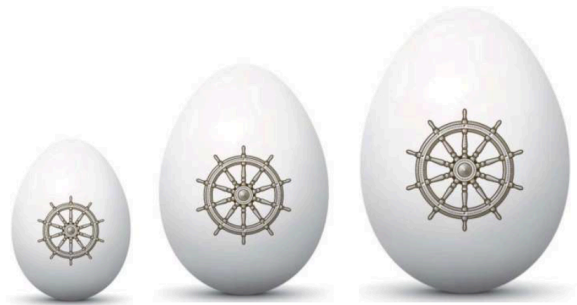
Außergewöhnliche Kundenveranstaltung der Kreissparkasse Waiblingen

Am 26. November 2014 fand eine außergewöhnliche Veranstaltung in der Kreissparkasse Waiblingen statt. Die Besonderheit: Die Teilnehmer wurden mit Abstimmungsgeräten ausgestattet und hatten so die Möglichkeit, interaktiv an der Veranstaltung teilzunehmen. In einem exklusiven Rahmen erhielten die Teilnehmer wertvolle Informationen rund um das Thema Kapitalmarkt und Geldanlagen.

DAS EI DES KOLUMBUS ODER GEWUSST WIE!

„Wir waren mutig und haben mit TRIPLE A® für unsere Kundenveranstaltungen ein neues Format kreiert. Und wir sind dafür belohnt worden, denn die Berater haben auf dieser Basis eine wirkliche Erfolgsgeschichte schreiben können. Wir werden weiterhin auf kreative Ansätze dieser Art setzen.“

Frank Ruppmann, Leiter Veranstaltungsservice der Kreissparkasse Waiblingen



Nach einer kurzen Begrüßung durch den stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden der Kreissparkasse Waiblingen, Lothar Kümmerle, wurde der interaktive Vortrag unter dem Motto „Das Ei des Kolumbus oder gewusst wie!“ durch Andreas Kambach und Michael Irsfeld referiert.

Ziele der interaktiven Präsentation für die Kunden waren zunächst die Darstellung der wirtschaftlichen Situation, um dann gemeinsam Lösungswege abzuleiten und zu den Produkten hinzuführen. Dabei standen drei verschiedene Alternativen mit Empfehlung nach dem Anlageverhalten im Vordergrund.

Der Vortrag wurde durch Fragen an das Publikum aufgelockert. Dabei nahmen die Referenten die Abstimmungsergebnisse des Publikums auf und machten sie unmittelbar für die Teilnehmer sichtbar. Auf diese Weise trugen Informationsvermittlung und aktive Einbindung der Kunden zum Erfolg der Veranstaltung bei. Die Kunden waren durch die Interaktivität stets aufmerksam und hatten im Anschluss Interesse an vertiefenden Informationen. Durch das Gesamtkonzept des Einbeziehens, der zielgerichteten Kommunikation der Berater und des insgesamt exklusiven Formats, vereinbarten alle Kunden gerne einen Beratungstermin in den Folgetagen.

„Meine Begeisterung gilt den wirklich zielführenden Gesprächen.“ -Berater-

„Aus der nahezu 100 %igen Terminquote haben wir tatsächlich 85 Prozent Abschlüsse im Zielprodukt generiert.“ -Berater-

Lesen Sie auf der nächsten Seite das Interview mit **Frank Ruppmann, Leiter des Veranstaltungsservice der Kreissparkasse Waiblingen**

Im Interview: Frank Ruppmann, Leiter Veranstaltungsservice der Sparkasse Waiblingen

Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit TRIPLE A® erlebt?

Die Zusammenarbeit haben wir als „Grund weg positiv“ empfunden. Die Planung, Vor- und Nachbereitung der Kundenveranstaltung durch den TRIPLE A®-Trainer Michael Biegner war exzellent.

Welche Erfolgsfaktoren haben die Veranstaltung in Ihren Augen ausgezeichnet?

Bisher hat mir in vergangenen Veranstaltungen ein zielgerichteter interaktiver Part gefehlt, mit dem wir die Kunden in die Veranstaltung einbeziehen können. Diese Lücke konnten wir mit großem Erfolg durch die neue Form der Präsentation schließen. Auch die Berater wurden optimal vorbereitet. Das gesamte Paket hat gestimmt: Die Vorbereitung, die Beraterschulung sowie der exklusive Charakter wurden von unseren Beratern als sehr hilfreich empfunden. Zudem war für uns vor allem die gemeinsame Erarbeitungsphase mit TRIPLE A® ein wesentlicher Erfolgsbaustein.

Wie schätzen Sie die Wichtigkeit der Beraterschulung ein?

Neben der Interaktivität war die Beraterschulung der zentrale Erfolgsfaktor der Veranstaltung. Durch die sehr gute Vorbereitung haben sich die Berater in besonderem Maße mit der Veranstaltung identifiziert und ihre Rolle als Gastgeber gut und vor allem gerne absolviert. Das wiederum haben die Kunden als sehr wertschätzend empfunden. Das Feedback der Berater, vor allem zur Methodik, war durchweg positiv. Insbesondere auch unsere jüngere Berater waren dankbar.

Welches Feedback haben Sie von den Besuchern der Veranstaltung erhalten?

Die Kunden waren begeistert und die Berater haben berichtet, dass sie bei dieser Veranstaltung besonders positive und gut gestimmte Gespräche hatten. Die anschließende Terminquote lag bei 100 Prozent! Genau genommen sogar darüber, denn es haben auch Kunden angerufen, die nicht selbst an der Veranstaltung teilnehmen konnten, aber im Nachhinein davon gehört haben.

Würden Sie den Einsatz interaktiver Kundenveranstaltungen anderen Sparkassen weiterempfehlen?

Natürlich würden auch andere Sparkasse von diesem Erfolgsrezept profitieren. Wir können es daher definitiv weiterempfehlen!

Welche weiteren Einsatzmöglichkeiten für interaktive Kundenveranstaltungen könnten Sie sich vorstellen?

Wir sind der Meinung, dass wir auch für andere Themen und Produkte mit einer ähnlich gelagerten Vertriebsstrategie sehr erfolgreich sein können – darüber werden wir uns in einem nächsten Gespräch mit TRIPLE A® austauschen.

Welches Resümee ziehen Sie aus Ihren Erfahrungen bei dieser Veranstaltung?

Wir waren mutig und haben mit TRIPLE A® für unsere Kundenveranstaltungen ein neues Format kreiert. Dafür sind wir belohnt worden, denn die Berater haben auf dieser Basis eine wirkliche Erfolgsgeschichte schreiben können. Wir werden auch zukünftig auf kreative Ansätze dieser Art setzen.