

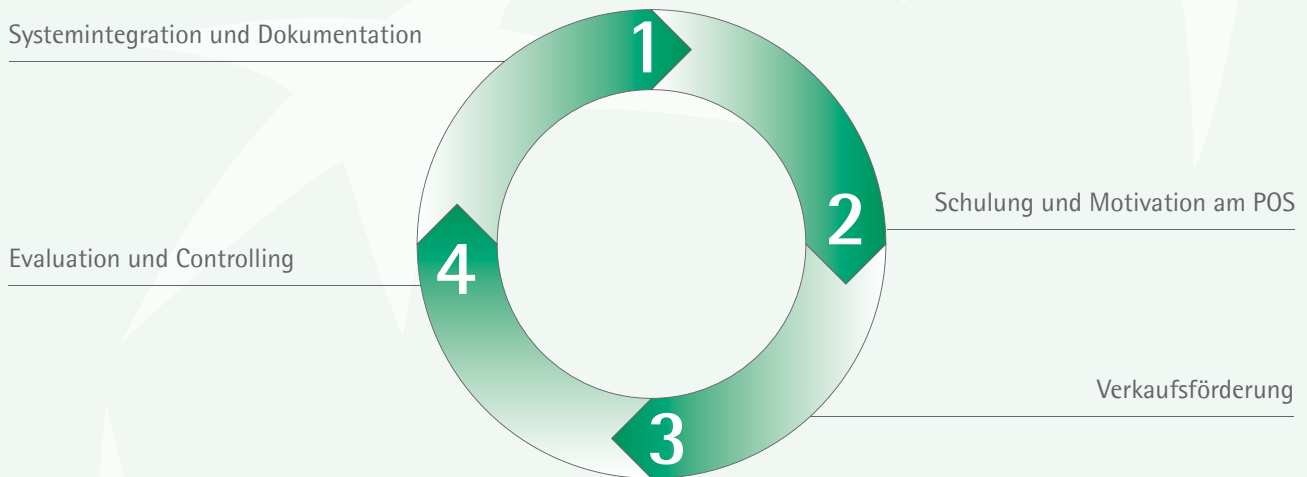


Marketing-Dienstleistungen

Kostenloses Angebot für unsere Vertriebspartner

CARDIF ist auch nach Vertragsabschluss für Sie und Ihre Mitarbeitenden da. Als weltweite Marktführerin verfügen wir über grosses Know-how in der Vermarktung von Restschuld- und Zahlungsausfall-Versicherungen. Dieses Wissen stellen wir unseren Partnern zur Verfügung – unentgeltlich, kundenspezifisch, bedürfnisgerecht.

Nur wer unsere Produkte versteht und von ihren Vorzügen überzeugt ist, kann diese erfolgreich verkaufen. Entsprechend sind unsere Marketing- Dienstleistungen darauf ausgelegt, Sie entlang des gesamten Einführungs- und Vermarktungsprozesses mit massgeschneiderten Lösungen zu unterstützen.



1. Systemintegration und Dokumentation

- Implementierungs-Workshops: Beratung und Hilfestellung bei der Integration der Prämien-, Vermarktungs- und Schadensprozesse
- CARDIF-Ordner zum Sammeln von Daten über Verträge, Produkte, Argumentation, Schadenfälle, Serviceleistungen, Reports, Profit Share Abrechnungen, CARDIF Mitteilungen etc.

2. Schulung und Motivation am POS

- Produktschulungen für Mitarbeitende am Point-of-Sale inkl. Verkaufstipps (Grundseminare und Refresher-Kurse)
- Schriftliche Argumentationshilfen (Nutzenargumentation und Einwandbearbeitung, Versorgungslückenrechner)
- Nationale und internationale Marktberichte (Issues)
- Zugriff auf CARDIF Helpline
- E-Learning / autonomes Lernen via Extranet
- Incentive-Programme für Mitarbeitende am Point-of-Sale wie z.B. Bonuspunkte, Rankings, Provisionen, Zielvereinbarungen im MBO-Prozess

3. Verkaufsförderung

- Analyse und Konzeption von Point-of-Sales Aktivitäten
- Vorschläge für Promotions- und Werbemassnahmen
- Professionelle Texte für Werbung und Product PR
- Korrektorat zur Sicherstellung korrekter Aussagen zu Produkt und Leistung
- Abgabe von Informationsmaterial in Form von Broschüren, FAQ-Listen oder Argumentationshilfen
- Vorlagen für Memory Tools am Arbeitsplatz (Mousepads, Kalender, Post-it Haftnotizen etc.)
- Werbevorlagen (Rotairs, Displays etc.)

4. Evaluation und Controlling

- Erprobte Fragebogen zum Einholen von Mitarbeiter-Feedback
- Durchführen von Kundenzufriedenheits-Erhebungen nach Schadenfällen (beim Endverbraucher)
- Vorschläge für Controlling-Massnahmen durch das Management
- Jährliche Management Reports und Beratungsgespräche