

Erfolgreich verkaufen mit Vertriebskommunikation

Der Vertrieb hat in der Finanzbranche eine herausragende Stellung; schließlich kommt kaum ein Kunde ohne Vertriebsimpulse auf die Idee, eine Versicherung abzuschließen oder ein Investment zu tätigen.

Vertrieb interessiert, informiert, berät, liefert Entscheidungshilfen, unterstützt den Verkaufsprozess, fördert die Kundenbindung, macht Service erlebbar.

Effiziente und wirksame Vertriebskommunikation ist dabei eine wichtige Voraussetzung für Abschluss, Umsatz und Ergebnis. Sie zielt auf unterschiedliche Empfänger ab:

- den Vertrieb (B2S, Business to Sales)

Vor dem Verkauf an den Kunden steht in der Finanzbranche der „Verkauf an die Verkäufer“, denn als erstes muss der Vertrieb gewonnen und qualifiziert werden. Die knappe Ressource Vertriebskapazität bestmöglich für ein Produkt, eine Leistung, eine Idee zu erschließen, ist die größte Herausforderung.

Vertriebskommunikation bedeutet in diesem Zusammenhang: informieren, qualifizieren, befähigen, unterstützen, steuern, motivieren, begeistern...

- die Öffentlichkeit (B2P, Business to Public)

Vertriebsorientierte Kommunikation mit der Öffentlichkeit, den Medien, Multiplikatoren und Entscheidern schafft Vertrauen und damit ein Umfeld, das positiv auf Stellenwert, Image und Absatz von Finanzdienstleistungen wirkt. Eine informierte Öffentlichkeit kennt die Kriterien, um Leistungen angemessen bewerten zu können.

Auch im Vertrieb werden diese Botschaften übrigens gehört. Im besten Fall beflügeln sie die Motivation der Vermittler, stärken die Argumentation und liefern zusätzliche Anknüpfungspunkte für Beratung und Akquisition.

- die Kunden (B2C, Business to Customer)

Ihr Vertrauen zu gewinnen und aufzubauen hat oberste Priorität. Es mit Leistungen und Services zu erhalten, folgt im zweiten Schritt. Danach gilt: Profil schärfen, Innovationen vorstellen, Vertragsdichte erhöhen, informieren, interessieren, neue Kunden gewinnen und jeden Kundenkontakt zur Pflege der Kundenbeziehung nutzen.

Hier heißt Vertriebskommunikation: verständliche Produktinformationen, transparentes Bedingungsnetzwerk, empfängerorientierte Korrespondenz, informative Verkaufshelfer, innovative Produkte und nützliche Serviceangebote und natürlich beste Beratung und Betreuung durch Vertrieb und Innendienst.

BrunotteKonzept unterstützt Ihren Verkauf durch Vertriebskommunikation mit allen drei Gruppen - mit fundiertem Branchen- und Produktwissen, Marktkenntnis und Vertriebserfahrung auf den Feldern Vorsorge, Versicherung und Finanzen. Die Sprache der Verkäufer sprechen, sie motivieren, öffentliches Interesse schaffen, Vertrauen gewinnen, Kundenbeziehungen anbahnen, pflegen und ausbauen – das alles kann Ihre Vertriebskommunikation mit BrunotteKonzept erreichen.

Sie haben Fragen zum Markt, zu Trends und Entwicklungen? Nehmen Sie Kontakt auf: Rufen Sie an 04268 225453 oder senden Sie eine Mail an info@brunottekonzept.de

September 2007

© BrunotteKonzept, Sabine Brunotte