

Incentivierung freier Vertriebsmitarbeiter

HERAUSFORDERUNG

Zusätzlich zum klassischen Filialgeschäft betreibt unser Kunde eine der weltweit führenden Investmentbanken einen mobilen Vertrieb in Form von selbständigen Finanzberatern. Die Herausforderungen bestanden in einer hohen Mitarbeiterfluktuation, stagnierenden Umsätzen sowie geringen Cross-Selling Erträgen der Berater. Monetäre Anreize verloren immer mehr an Motivationskraft und erzielten nicht die gewünschten Erfolge. Durch die Einrichtung eines kreativen Anreizsystems zusätzlich zur monetären Entlohnung und dessen ganzheitliche Strategieeinbindung sollten die Ziele erreicht werden. Von größter Bedeutung war die Zusammenstellung eines hochwertigen und attraktiven Prämiensortimentes, um die Motivation der Finanzberater zu steigern.

REWARDS LÖSUNG

- Entwicklung des Bonus- und Belohnungsprogramms für die selbstständigen Finanzberater des mobilen Vertriebs
- Einbindung der Berater in das Konzept von Namensfindung bis Umsetzung zur emotionalen Bindung und maximalen Identifikation
- Webplattform zur Information und Kommunikation über Inhalte, Produkte und Bonifizierung
- Einrichtung eines Statuskonzeptes mit Ranking & Statussymbolen sowie Veröffentlichung der Rankings online
- Sourcing einer exklusiven Prämienwelt sehr hochwertigen Markenprämien

DER ERFOLG

- Erfolgreiches System für die Finanzberater u. gleichzeitig Attraktivität für potentielle Mitarbeiter
- Steigerung der Anzahl verkaufter Produktkategorien je Finanzberater (Portfolio-Cross Selling) durch gezielte Kommunikation und Bonifizierung
- Deutlicher Rückgang der Mitarbeiterfluktuation durch zunehmende Identifikation mit dem Unternehmen
- Zunahme der Umsätze pro Mitarbeiter, und des Portfolioverkaufs
- Aufgrund des großen Erfolges jährlicher Ausbau des Prämienangebots
- Kontinuierlich steigende Akzeptanz und Teilnehmerzahl am Programm (heute nahezu alle Finanzberater)

KUNDENFEEDBACK

„Wir sind sehr zufrieden mit der Auswahl der höchstattraktiven Prämien durch rewards. Während der Laufzeit des Programms konnten wir bereits einen starken Anstieg der Umsätze der einzelnen Berater beobachten und erzielten einen hervorragenden ROI im Bereich Mitarbeiterincentivierung.“

WANN SPRECHEN WIR ÜBER IHRE LÖSUNG?

Phone: +49 (0)89/4136-7104
Email: info@arvato-rewards.de
Web: www.arvato-rewards.de
www.arvato.de

