

## Das BusinessBuilding Team

Möchten Sie langfristig Kundenerfolg generieren? Gerne stellen wir uns Ihnen vor und erläutern Ihnen unser Konzept in einem persönlichen Gespräch.

Ihre Spezialisten für effiziente Kundenkommunikation in Banken.

# BusinessBuilding

Kommunikation für erfolgreiches Banking



**Dr. Harald Jossé**

Markenanalyse

**BrandControl.** Eigene Stärken und die des Wettbewerbes zu kennen zahlt sich aus. BrandControl ist das einzige Institut in Deutschland, das sich auf das Controlling von Marken und Marken-Kommunikation spezialisiert hat. Es konzentriert sich auf die monetäre Effizienz der Markeninvestitionen. Dr. Harald Jossé leitet sein Institut seit über 15 Jahren.



**Carola v. Moltke**

Marketing

**Von Moltke MarketingManagement.** Eine starke Marke ist das beste Argument für den Vertrieb. Von Moltke MarketingManagement unterstützt Ihre Kunden-Kommunikation durch Schärfen Ihres Markenprofils und Ausrichten des Marketing-mixes auf Ihre Vertriebsziele. Carola von Moltke stellt Ihnen über 20 Jahre Marken- und Marketing-Expertise in Banken zur Verfügung.



**Benedikt v. Westphalen**

Public Relations

**Investor-Communications.** Wenn es um den Aufbau von Reputation im Finanzmarkt geht, ebnet die PR als sehr wichtiges Mittel den Weg. Darauf hat sich Investor-Communications spezialisiert. Benedikt von Westphalen gestaltet seit 20 Jahren die Kommunikation mit der Öffentlichkeit für Unternehmen im Finanzmarkt.



Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

BusinessBuilding Team  
Gutleutstrasse 80  
60329 Frankfurt/Main

Telefon (069) 75 656-200  
Telefax (069) 75 656-110  
info@businessbuilding.de

Stand 2011  
www.fdzahn.com

Nie war gute Bankreputation so wichtig wie jetzt.  
BusinessBuilding hilft Ihnen, Kommunikation und Kundenerfolg zu stärken.

## Der gehobene Bankkunde hat sich verändert.

### Wo steht Ihre Bank heute im Konkurrenzumfeld?

**Gehobene Anlagekunden stellen Kompetenzen der Banken in Frage.** Die Reputation der Banken ist allen positiven Umsatzzahlen zum Trotz noch längst nicht wieder hergestellt. Viele vermögende Kunden haben erlebt, dass sie nicht optimal beraten wurden. Das Misstrauen hält an.

Dramatisch: Je höher das Einkommen, desto weniger wird dem Rat der Bank-Fachleute vertraut.

Die meisten gut situierten Bankkunden interessieren sich plötzlich *„genau dafür, womit die Bank ihr Geld verdient und ob das zu meinen Lasten geht“*

(Originalzitat).



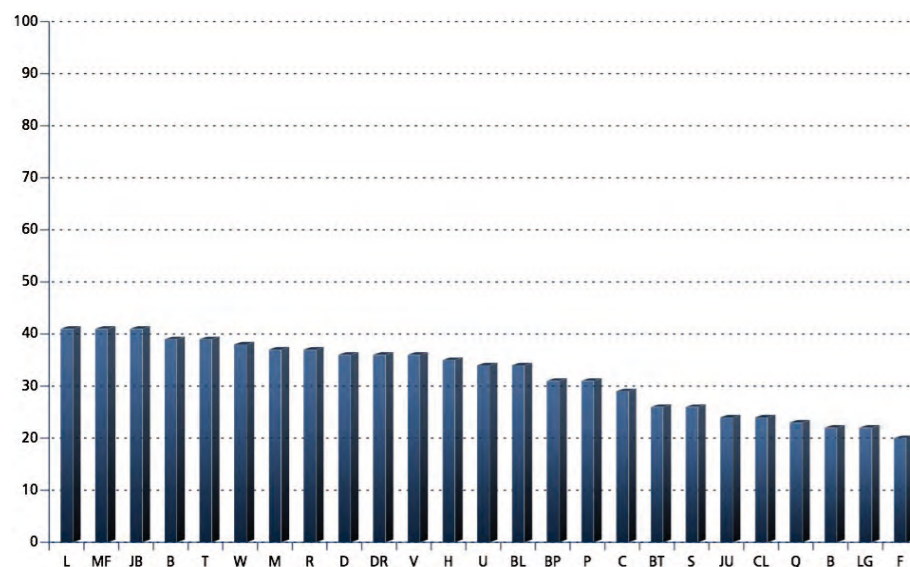
## Überzeugen Sie mit Appeal und Kompetenz!

**Kunden wollen aktiv überzeugt werden.** Die meisten gehobenen Bankkunden sind wechsellern. Nutzen Sie dies jetzt! Entwerfen Sie mit dem BusinessBuilding Team neue Wege zu neuen Kunden. Grenzen Sie sich positiv vom Wettbewerb ab und präsentieren Sie sich so, wie Ihre Zielklientel es sich wünscht. Entwickeln Sie passgenaue Maßnahmen, die Ihr Angebot effizient transportieren.

**Nutzen Sie BusinessBuilding.** Das BusinessBuilding-Team ist ein Team mit aufeinander aufbauenden Kompetenzen und herausragendem Erfahrungsspektrum im gehobenen Banking. Das BusinessBuilding-Team unterstützt Sie in allen Bereichen der Kommunikation: Von der faktischen Analyse Ihrer Situation über die Optimierung Ihrer Marktwahrnehmung und Stärkung Ihres Markenprofils bis hin zu praxisgerechten Kampagnen.

### Ihr Konkurrenzumfeld

#### Privatbanken-Reputation bei vermögenden Anlegern in Deutschland (in %)



**„Selbst die renommiertesten Privatbanken verfügen aktuell nur noch knapp über 40 Prozent an guter Reputation.“**

### Das BusinessBuilding-Konzept



## Banken müssen sich positiv positionieren. Aber wie?

**Gesteigerte Reputation = gesteigerter Umsatz.** Zunächst müssen Bankverantwortliche objektiv wissen, wo Ihre Bank im Wettbewerb steht. Die Ergebnisse des German Wealth Monitors machen jährlich deutlich, was aus Sicht der gehobenen Zielklientel gut und was zu verbessern ist. Auf viele relevante Fragen erhalten Sie im German Wealth Report Antwort. Ganz speziell für Ihr Haus.

- *Wie sehr vertraut uns unsere Zielkundschaft?*
- *Wie wird über unser Bankhaus gesprochen?*
- *Wie stellen sich unsere Wettbewerber dar?*
- *Wie können wir unsere Zielgruppe erreichen und überzeugen?*
- *Wie können wir Nichtkunden überzeugen?*

#### Der German Wealth Monitor

Aus dieser Datenerhebung erfahren Sie viel über Ihre Zielkunden: Wie sie leben, was sie schätzen, wofür sie sich einsetzen und: Von welchem Service oder Produkt sie sich überzeugen lassen. Nutzen Sie dieses Wissen jedes Jahr neu.

Aufbauend darauf ist eine spezielle, individuelle Kommunikationsstrategie zu entwerfen, die Ihr Bankhaus am Markt ins rechte Licht rückt, Zielkunden anspricht und Kunden aktiviert. Gerne übernimmt dies das BusinessBuilding Team für Sie. Damit Sie sich im Ranking bald vor Ihren Wettbewerbern positionieren!

## BusinessBuilding für Banken

Sie sind als Bank gut aufgestellt. Mit den Ergebnissen des German Wealth Monitors kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Zielklientel. Fehlt nur noch der Weg zum Kunden: Die notwendigen Kommunikations-Strategien übernimmt das BusinessBuilding-Team für Sie.



Ihre Vorteile:

- ✓ Sie gehen das komplexe Thema Kundengewinnung systematisch an
- ✓ Sie erhalten Gesamtkonzept + Umsetzung
- ✓ Sie nutzen effiziente, praxisgerechte Lösungen
- ✓ Sie arbeiten mit Spezialisten im Banking
- ✓ Sie bleiben personell flexibel
- ✓ Sie dokumentieren Ihren Erfolg

Wir erarbeiten Ihnen Maßnahmen, die Ihnen helfen, Interesse an Ihrem Haus und Ihren Angeboten zu wecken und Kaufimpulse auszulösen. Wenn Sie möchten, setzen wir dies auch inhouse um. Gemeinsam werden wir neue Kunden überzeugen und langfristig an Ihr Haus binden.