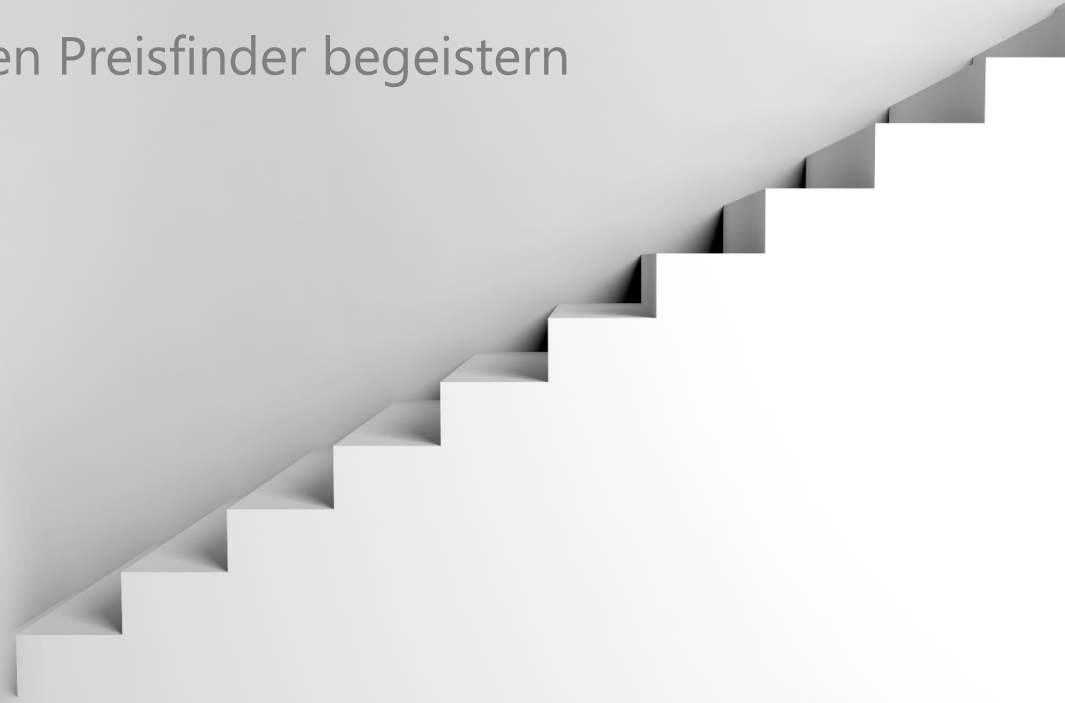


tib make you best

PROMOTION TAGE

Vor Ort für den Preisfinder begeistern



- I. Vorbereitung
- II. Durchführung
- III. Wirkung

So läuft ein idealer Promo Tag ab

- Engagieren Sie Promoter, welche zwei Mal wöchentlich an den Tage mit der stärksten Kundenfrequenz live in der Filiale mit den Filialkunden deren Immobilien im Preisfinder live abrufen (3-4 Wochen lang oder dauerhaft)
- Veranstanen Sie zu Beginn Ihrer Promotion Tage ein besonderes Event z.B. Pressetermin mit Vorständen
- Informieren Sie die lokale Presse/ schicken Sie Pressemitteilungen
- Laden Sie Ihre Bankkunden schriftlich ein
- Erstellen Sie Poster und Flyer zum Thema Immobilien Promotion Tage und streuen Sie diese.
- Machen Sie sich und die Promoter ausführlich mit dem Preisfinder vertraut. Nutzen Sie hierzu gern unsere Unterstützung unter: 06202-9504920

Schritt 1: Interne Rund-Mail

Starttag:

- Pressetermin mit Sektempfang
- Promoter, die mit den Gästen auf Tablets gemeinsam deren Immobilie abfragen
- Beziehen Sie uns mit ein, wir unterstützen gern bei technischen/organisatorischen Rückfragen

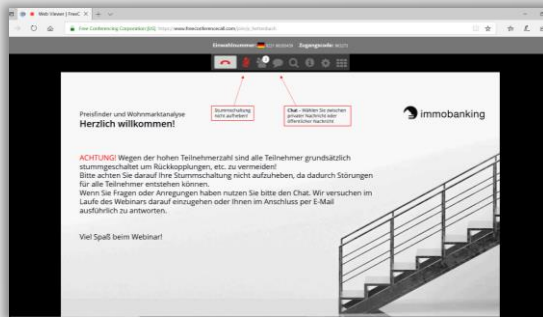
Promotion Tage:

- 1-2 Stehtische, an denen Promoter mit Tablets Abfragen machen
- Nutzen Sie Ihre besucherstärksten Tage
- An den restlichen Tagen Aufsteller an den Schaltern, die auf die Preisfinder Tage hinweisen und/ oder auf den online link zum Preisfinder verweisen.

Durch die Promotion Tage machen Sie auf den Preisfinder aufmerksam!

- Mund-zu-Mund Propaganda: Die Filialkunden berichten Freunden und Bekannten vom Preisfinder (Erweiterung der Family & Friends-Aktion)
- Sie haben einen direkten Bezug und Aufhänger für den Anruf bei den Kunden, die Ihre Abfrage in der Filiale gemacht haben
- Ein organischer Zeitungsbericht (keine Anzeige) wirkt vertrauenswürdiger und lockt noch mehr Kunden zu den Promo Tagen

WEBINARE INTERAKTION



In unseren Webinaren stellen wir alles Wissenswerte rund um den Preisfinder eingebunden in das Finanzkonzept vor. Sowie WMA einfach erklärt, Cross-Selling, Lead Prozess so wie Produkterneuerungen.

ERKLÄRVIDEOS

WISSENSWERTES KOMPAKT



Die wichtigsten Fakten auf den Punkt gebracht – dafür sind unsere Erklärvideos da. Wiederholen und vertiefen Sie das in den Webinaren Gelernte oder schauen Sie sich Schritt für Schritt an, wie Sie unsere Produkte richtig anwenden.

PODCASTS

INFORMATIONSEREIHEN



Einmal die Woche spricht Dr. Hettenbach über alles Wissenswerte aus der Immobilien-Branche. Dieses Themen sind interessant für Laien oder Profis gleichermaßen.

Bester Preis, Bester Zins, Bester Deal!

Kontakt

E-Mail	service@iib-institut.de
Telefon	06202 95 049 10
Adresse	Bahnhofanlage 3, 68723 Schwetzingen

Wofür wir stehen

...für eine gute Zukunft mit Immobilien,
in der sie als reale Werte
Dauereinnahmen und Beleihungsreserven bieten.

15.07.2019

