



Protokoll zum Workshop in Hamburg am 21.04.2009

Begrüßung und Vorstellung BVW e.V. / BVW GmbH durch Hans-Dieter Stubben

Selektion von Firmenpotentialen aus Firmendatenbanken

Frau Gnittke, Firma Databyte GmbH, Lübeck

Botschaft: Je klarer die Zielgruppe vom Vermittler vorgegeben wird, um so treffsicherer kann die Selektion erfolgen.

Vorstellung der Selektionsprogramme für Firmenprofile und Bonitätsauskünfte

Kurze Preisauskünfte zu den verschiedenen Bausteinen.

Es besteht das Angebot für einen Testzugang.

(wer noch kein Zugang bei Frau Gnittke angefordert hat, kann dies über uns nachholen).

Weitere Informationen zum Unternehmen: www.databyte.de

Feedback Teilnehmer. Die Quellen der Bonitätsauskünfte wurden von Frau Gnittke nicht offen gelegt. Bitte an BVW das nachzuholen und zu die Infos weiter zu leiten.

Kaltes telefonieren bei Firmenkunden und Kontaktpflege bei Bestandskunden

Herr Thorsten Meier, people2people.de GmbH

Vorstellung der Firma p2p und ihres besonderen Services (Firmenadressen, Schulung der Mitarbeiter, Mitarbeitermonitoring, detaillierter Kontaktreport)

Impuls für die Teilnehmer zum Thema „Alleinstellungsmerkmal“, wenn der Makler Kaltakquise betreibt (Wofür stehe ich/meine Firma? In welchem Bereich will ich mich den Kunden gegenüber positionieren?) anhand der Quadranten und ihrer Beispielfirmen:

Preis	Innovation
<i>Saturn</i>	<i>Apple</i>
Service	Qualität
<i>Hilton</i>	<i>San Pellegrino</i>

Angebot zum Thema Beziehungsmanagement für die Bestandskunden der Teilnehmer.

Idee über die besondere Zielgruppe „Internetuser“ das Alleinstellungsmerkmal TÜV-zertifizierte Software in den Mittelpunkt einer Telefonakquisition zu stellen wird von Herrn Meyer zu einem Konzept entwickelt und mit Preisen hinterlegt.

Aufklärung über die rechtliche Seite zur Weitergabe von Adressdaten.

Weitere Informationen zum Unternehmen: www.people2people.de



Internet-Portale für die Gewinnung von Privatkunden und die Beratung von Arbeitnehmern in Firmen

Herr Hans-Dieter Stubben

Welchen Nutzen bieten die von der BVW entwickelten Module für den Vertrieb? Der Name Bundesversorgungswerk als „Türöffner“, Die Ansätze über Ausweis, Einrichtung einer eigenen Minihomepage und E-Mail Konten, Telefonmarketing unter BVW, Werbung (BVW gestaltet und stellt individuell Material zur GGF- und Unternehmensberatung zur Verfügung. Jeder Teilnehmer erhielt eine Mappe mit Muster-Präsentationen, Broschüren, Poster, Infokärtchen und Flyern) sowie Presseaktionen werden erläutert und diskutiert.

Mit zertifizierter Software die private und die betriebliche Versorgung verzahnen

Vorstellung der TÜV Zertifizierten Software Module von der Firma Suretec GmbH in Zusammenarbeit mit Hans-Dieter Stubben (Awardgewinner 2008)

Erklärung der einzelnen Einsatzmöglichkeiten (Beratungsgespräche, freie Zugänge für interessierte Endkunden, Arbeitnehmerberatung in Firmen) und späteren Verflechtungen mit Endkunden.

Für die Module Integrierte Versorgungsberatung und Arbeitgeberberatung wird für alle Teilnehmer einen Testzugang beantragt, sobald diese Module verfügbar sind.

Zum Ende der Veranstaltung berichten Netzwerkpartner über ihre bisherigen Erfahrungen mit den Portalen und mit der Beratungssoftware und es die Veranstaltung schließt mit Feedback der Teilnehmer.

Es werden detaillierte Preisinformationen zu den verschiedenen Modulen der BVW-Vertriebsunterstützung gewünscht.

Für das Protokoll: Nicole Kaiser
Hamburg, den 28.4.09

Karin Stubben

