



SHS VIVEON

The Customer Management Company.

Empfehlungsmarketing bei Banken

Die 15 wichtigsten Fragen im Empfehlungsmarketing, die Sie beantworten können sollten

Thomas Hamele

Head of Business Consulting Banken

Thomas.Hamele@SHS-VIVEON.com

Die 15 wichtigsten Fragen im Empfehlungsmarketing

1. **Wer** ist überhaupt ein Top-Empfeher?
2. **Wieviele Prozent** meiner Kunden sind lukrative Top-Empfeher?
3. Wie sieht der „**durchschnittliche**“ Top-Empfeher aus?
4. Wie stark wird im **Freundes-, Bekannten-, Verwandten- oder Kollegenkreis** über mein Unternehmen gesprochen?
5. Was sind die konkreten **Motive für Empfehlungen**? (Eitelkeit, Altruismus, Geltungsbedürfnis, Geld verdienen ...)
6. Wie genau werden Empfehlungsgespräche **initiiert**? Aktives Ansprechen oder eher Reagieren auf Nachfrage?
7. In welchen **Situationen** kommen Empfehlungsgespräche für gewöhnlich zustande? (z.B. bei der Arbeit?)
8. Kommen eher finanzielle **Incentives** oder networking-bezogene Events bei den Top-Empfehlern an?

Die 15 wichtigsten Fragen im Empfehlungsmarketing

9. Wie ist der Stellenwert von **Incentivierungen**, die einen **Informationsvorsprung ermöglichen**?

10. Über welche **Medien/Kanäle** müssen meine Top-Empfeher optimalerweise angesprochen werden?

11. Mit welchen **Marketing-/Vertriebsmaßnahmen** lassen sich die lukrativsten Empfeher aktivieren?

12. Lohnt sich bspw. **Social Media-Werbung** in Facebook, Twitter etc., um Empfehlungsgespräche zu initiieren?

13. Macht ein **statusorientiertes** Empfehlungsmarketing in meinem Fall Sinn?

14. Wann genau ist der **optimale Zeitpunkt, um Weiterempfehlungen anzustoßen**, z.B. Anfang des Jahres, kurz nach Feiertagen, nach den Sommerferien etc.?

15. In welchen spezifischen **Kunden-Situationen** erfolgen die **meisten Empfehlungsgespräche**?

Wir unterstützen Sie dabei, Antworten auf diese Fragen zu finden.

Thomas Hamele

Head of Business Consulting Banken

T +49 162 2979-045

Thomas.Hamele@SHS-VIVEON.com

