

„Gebt den Chancen eine Chance“ - Wertgarantie „52er Chancen-Treff“ in Frankfurt ein voller Erfolg



Eine in allen Bereichen gelungene Premiere feierte am zweiten Novemberwochenende der „52er Chancen-Treff“ von Wertgarantie: Unter dem thematischen Schwerpunkt „Motivation“ hatte der Spezialversicherer ein informatives und abwechslungsreiches Programm auf die Beine gestellt.

Rund 120 Teilnehmer kamen in Frankfurt am Main zusammen, um sich zu informieren und sich untereinander auszutauschen. Patrick Döring, Vertriebsvorstand bei Wertgarantie, präsentierte den Teilnehmern aktuelle Zahlen zu den Bestandsentwicklungen des Unternehmens. „Die Zahl der Verträge ist auch im vergangenen Jahr kontinuierlich gestiegen. Daran haben unsere Fachhandelspartner maßgeblich Anteil“, lobte er die erfolgreiche Zusammenarbeit.

„Der Fachhandel muss Vertrauen in seine Stärken haben und die Kunden auf allen Kanälen ansprechen“, forderte Wertgarantie-Vertriebsleiter Thilo Dröge. „Trotz steigender Pro-Kopf-Ausgaben für Technik: Ohne Dienstleistung wird perspektivisch kaum Geld zu verdienen sein“, zeigte er den teilnehmenden Wertgarantie-Partnern mit WIR-VIP-Status auf.

Wie mit direkter Kundenansprache Garantiever sicherungen als wichtigste Dienstleistung im Fachhandel verkauft werden, das erklärten die Verkaufsprofis Thomas Kadow und Martin Pioch in ihrem Workshop. Mit ihren Ansätzen gehen die beiden Verkaufsexperten durchaus neue Wege: Anstatt beispielsweise im Verkaufsgespräch die Ware in den Mittelpunkt zu stellen, regen sie an, die Dienstleistung rund um die Geräte zu thematisieren und darüber dann im Endeffekt erfolgreich Produkte zu verkaufen. „Gebt den Chancen eine Chance“, appellierten sie in Richtung der Fachhändler.

Der Markt für Garantiever sicherungen ist riesig groß, verdeutlichte Thilo Dröge. „Bei 40,5 Millionen Haushalten haben wir ein Potenzial von über zwei Milliarden Haushaltsgeräten, von

denen aktuell die wenigsten mit einer Zusatzgarantie ausgestattet sind. Egal wie alt – egal welches Gerät – egal wo gekauft: Mit Wertgarantie können Sie alle Kunden absichern.“ Passend dazu präsentierte Wolfgang Hanses, Verkaufstrainer und ehemaliger Inhaber von Euronics Hanses mit mehr als 30 Jahren Verkaufserfahrung, im zweiten Workshop, wie im Fachhandel mit maximaler Motivation erfolgreich Wertgarantie-Produkte vermarktet werden können.

Wertgarantie unterstützt die Fachhändler dabei unter anderem mit aufmerksamkeitsstarken Werbemitteln, an denen der Kunde am PoS nicht vorbeikommt: Alle Fachhandelspartner, die durch Top-Beratung und serviceorientierte Leistungen den „WIR-VIP“-Status erreicht haben, erhalten beispielsweise exklusiv einen plakativen 3D-Fußbodenaufkleber für ihr Fachhandelsgeschäft als Unterstützungsschub für das Jahresendgeschäft.



Zu den Höhepunkten des Tages gehörte der Vortrag des IT-Sicherheitsexperten Tobias Schrödel. Der Experte und „Comedy-Hacker“ zeigte unter dem Titel „Hacking für Jedermann – oder IT-Security mal anders“ live Sicherheitslücken in Computern und Handys auf. Von augenzwinkernden Tipps, wie man das Pay-TV auf dem Hotelzimmer kostenfrei nutzen kann, bis zur von Betrügern genutzten Methode des Call-ID-Spoofings, mit der Kriminelle seriöse Telefonnummern und Namen missbrauchen, gab es praktisches Infotainment in Sachen Datensicherheit.

Bei einer stilvollen Abendveranstaltung in der angesagten Eventlocation Kameha Suite im Herzen Frankfurts hatten die Teilnehmer genügend Zeit, sich über die neuen Erkenntnisse auszutauschen. Abgerundet wurde das Veranstaltungswochenende am Sonntag mit einem Stadtrundgang sowie einem gemeinsamem typischen Frankfurter Mittagessen mit Äpfelwoi.

Ausgiebiger kollegialer Austausch untereinander und ein unterhaltsam informatives Programm der Referenten, eingebettet in einer perfekten Organisation – die Rückmeldungen fielen in allen

Punkten rundum positiv aus, oder wie es ein Teilnehmer in seinem Feedback ausdrückte:
„Supertolles Format – schade, dass ich meine Mitarbeiter nicht mitgenommen habe!“

Ansprechpartner für die Medien:

Ulrike Braungardt | Abteilungsleiterin Unternehmenskommunikation

Tel: 0049 511 71280-128

E-Mail: u.braungardt@wertgarantie.com

Marc Höppner | Referent Unternehmenskommunikation

Tel: 0049 511 71280-556

E-Mail: m.hoepfner@wertgarantie.com