

X-SELL AKCIJA

Ljubljana, 13. marec 2006

“Navzkrižna prodaja učinkovito poveča prodajo”



O čem bomo govorili....

- Namen akcije
- Zakaj navzkrižna prodaja
- Koncept / ideja
- Ciljna skupina
- Rezultati
- Kaj smo se naučili

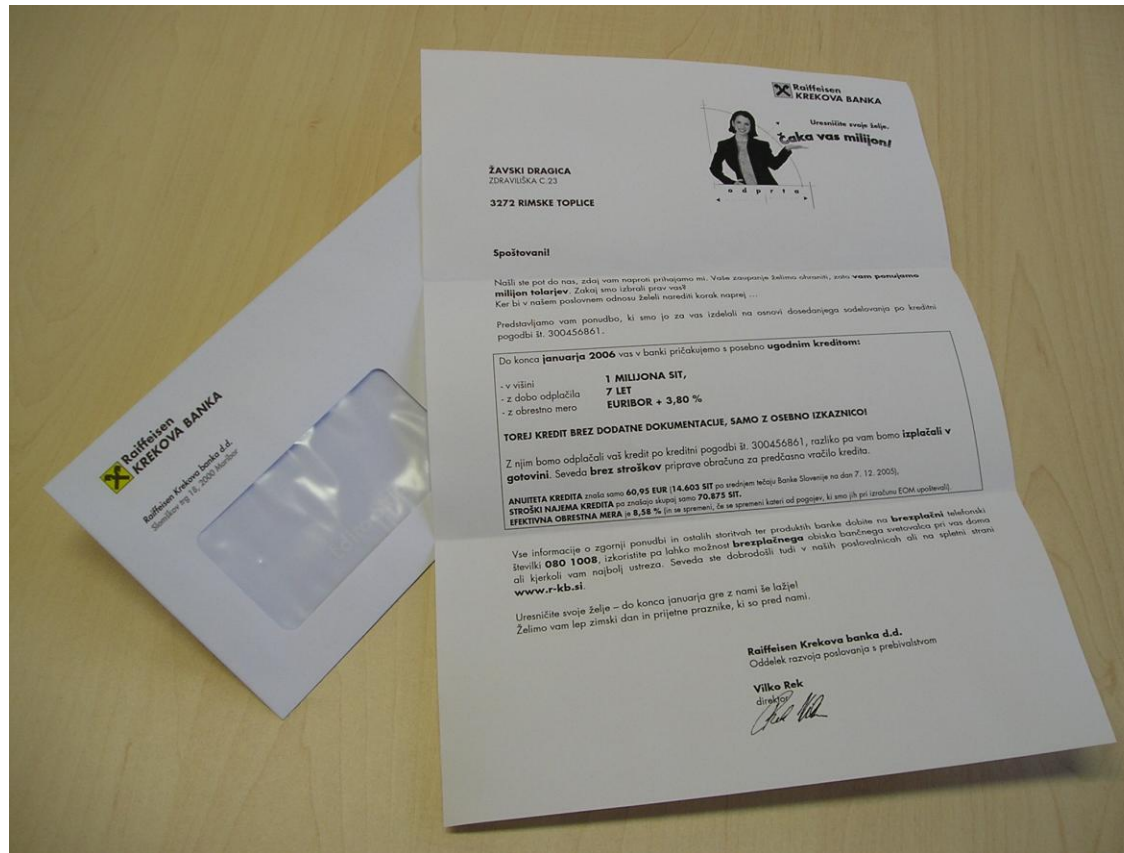
Osnovna ideja

- Ponuditi vnaprej odobren kredit našim že obstoječim kreditojemalcem, ki so pred koncem odplačila svojega obstoječega kredita.



Komunikacijsko orodje

- X- sell akcija z direktno pošto



Namen akcije

- Povečanje prodaje
- Graditi dolgoročni odnos s strankami
- Povečanje lojalnosti strank



zakaj X-sell?

- **Nizki marketinški stroški**

(Pridobivanje novih strank je 5-krat dražje) *

- **Hitra izvedba**

(Porabimo 6-krat manj Časa s sklepanjem posla s staro kot z novo stranko)*

- **Nizko tveganje (znana “zgodovina” stranke)**

- **Enostaven proces izvedbe akcije**

- **Pozitiven odziv strank**

* Vir: Marketing Magazin

koncept / ideja

- **Ponuditi našim strankam nekaj dodatnih sredstev**
v DEC in JAN / med novoletnimi prazniki in v Času razprodaj
- **Poslali smo personalizirano direktno pošto**

Bila je klasična personalizirana ponudba z delčkom kreativnosti – dodali smo headline:

“Čaka vas milijon”.

Nismo hoteli narediti oglasa!



PAMELA ANDERSON
DENARNA C.23

1234 SILIKONSKA DOLINA

Spoštovanil

Našli ste pot do nas, zdaj vam naproti prihajamo mi. Vaše zaupanje želimo ohraniti, zato **vam ponujamo milijon tolarjev**. Zakaj smo izbrali prav vas? Ker bi v našem poslovnem odnosu želeli narediti korak naprej ...

Predstavljamo vam ponudbo, ki smo jo za vas izdelali na osnovi dosedanjega sodelovanja po kreditni pogodbi št. 300456861.

Do konca **januarja 2006** vas v banki pričakujemo s posebno **ugodnim kreditom**:

- v višini **1 MILIJONA SIT,**
- z dobo odplačila **7 LET**
- z obrestno mero **EURIBOR + 3,80 %**

TOREJ KREDIT BREZ DODATNE DOKUMENTACIJE, SAMO Z OSEBNO IZKAZNICO!

Z njim bomo odplačali vaš kredit po kreditni pogodbi št. 300456861, razliko pa vam bomo **izplačali v gotovini**. Seveda **brez stroškov** priprave obračuna za predčasno vračilo kredita.

ANUITETA KREDITA znaša samo **60,95 EUR (14.603 SIT)** po srednjem tečaju Banke Slovenije na dan 7. 12. 2005).

STROŠKI NAJEMA KREDITA pa znašajo skupaj samo **70.875 SIT**.

EFEKTIVNA OBRESTNA MERA je **8,58 %** (in se spremeni, če se spremeni kateri od pogojev, ki smo jih pri izračunu EOM upoštevali).

Vse informacije o zgornji ponudbi in ostalih storitvah ter produktih banke dobite na **brezplačni** telefonski številki **080 1008**, izkoristite pa lahko možnost **brezplačnega** obiska bančnega svetovalca pri vas doma ali kjerkoli vam najbolj ustreza. Seveda ste dobrodošli tudi v naših poslovalnicah ali na spletni strani **www.r-kb.si**.

Uresničite svoje želje – do konca januarja gre z nami še lažje!
Želimo vam lep zimski dan in prijetne praznike, ki so pred nami.

Raiffeisen Krekova banka d.d.
Oddelek razvoja poslovanja s prebivalstvom

Vilko Rek
direktor





koncept / idea

- **Pošiljanje perosonalizirane direktne pošte** - nov, v naprej odobren
potrošniški kredit - naše obstoječe stranke / kreditojemalci
- stranke so morale odplačati obstoječ kredit in najeti
nov, brez dodatne potrebne dokumentacije - max. 1 mio na max.
odplačilno dobo 7 let - mesečna anuiteta ne sme presegati obstoječe
anuitete (ohranitev odplačilne sposobnosti)



ciljna skupina

- 750 prejemnikov
- Obstoječi kreditojemalci
- Redna odplačila obstoječega kredita v zadnjem letu
- Obstoječa anuiteta je enaka ali višja kot je v novi ponudbi
- Brez dodatnega kredita, niso poroki, ...

terminski načrt realizacije

- 5. december 05 priprava baze / ciljna skupina
- 7. december 05 priprava direktnega pisma
- 12. december 05 navodila prodajnim kanalom
- 14. december 05 pošiljanje pošte
- 16. december 05 prva realizacija kredita
- 31. januar 06 veljavnost ponudbe



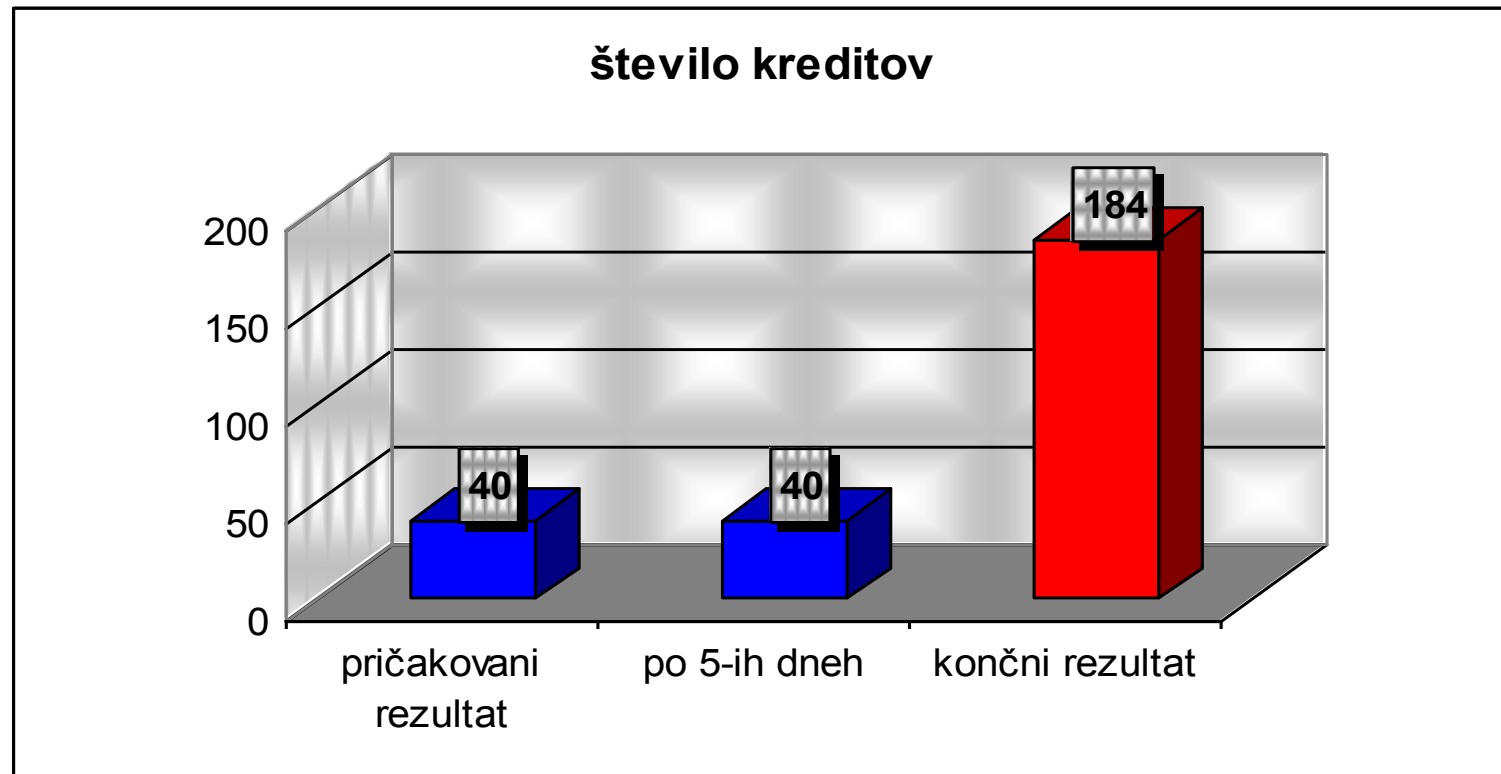
rezultat

- pričakovani rezultati pred akcijo
 - ca. 5 % novih kreditojemalcev (40 customers)

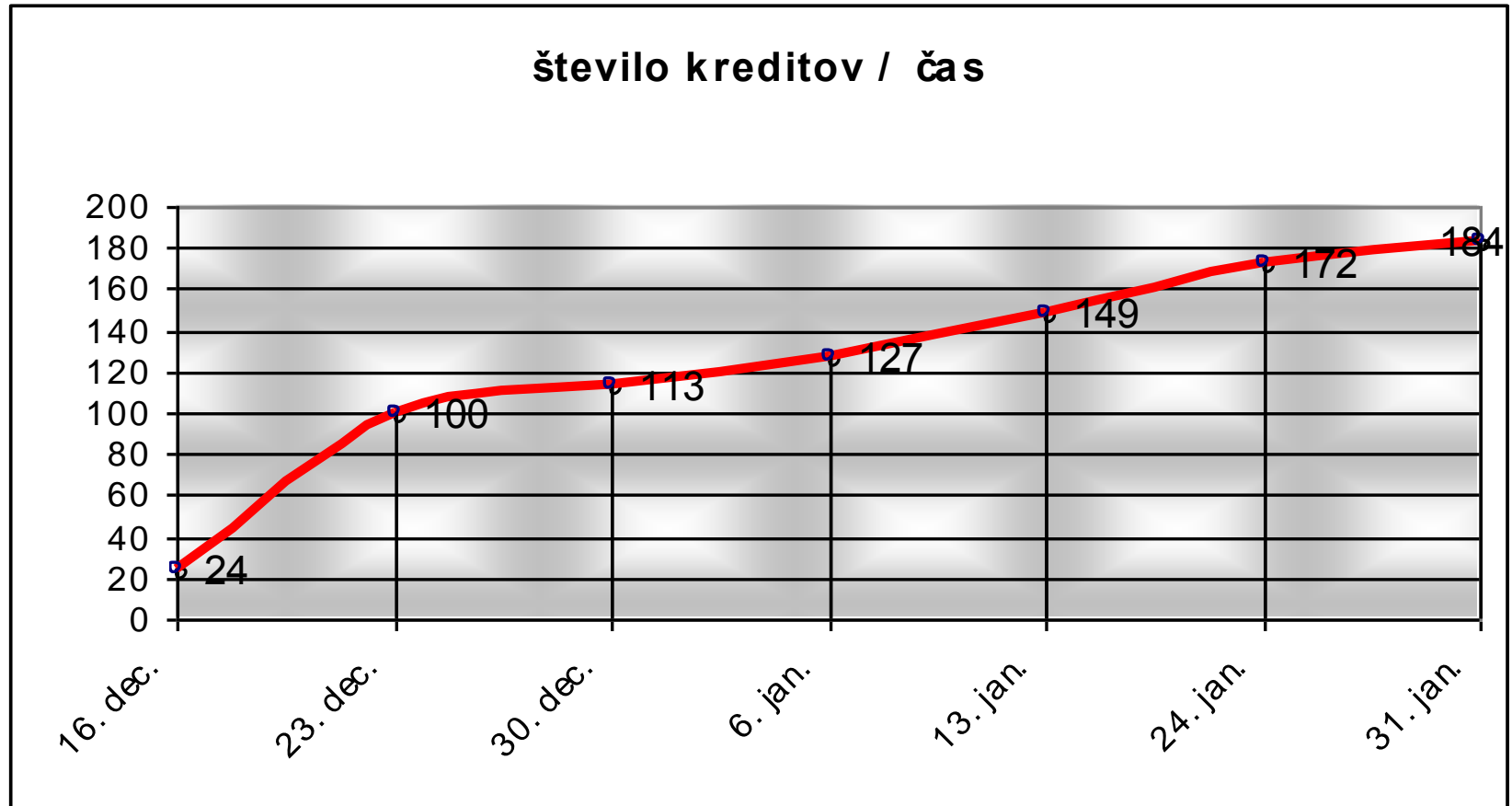
kar bi bil dober rezultat glede na statistiko uspešnosti akcij z direktno pošto, ki je med 2 – 3%

rezultat

- 184 novih kreditojemalcev = 24,5 %



timing najema kredita





kaj smo se naučili

- nizki stroški
- hitra izvedba
- Nizka stopnja tveganja
- enostavna izvedba
- pozitiven odziv strank
- odličen rezultat – povečanje prodaje
- dolgoročni odnos s strankami
- povečanje lojalnosti strank



VPRAŠANJA?



HVALA!