

## Profisale 3.0 – interaktives Verkaufstool für Finanzdienstleister

**Behauptung:** Das wichtigste ist die Kundenkommunikation!  
Je mehr Kunden angesprochen werden, desto mehr Anträge werden Sie abschließen.  
Lösungen müssen günstig sein und Zeit sparen.

**Idealzustand:** Versorgung des Kunden zu allen Themen in wenigen Minuten.  
Feedback – wann und was sich ein Kunde ansieht sehen Sie in Echtzeit.

**Profisale 3.0** verknüpft jede Information direkt mit Ihrem Kunden und gewährleistet, dass Sie das Ergebnis sofort sehen können. So sind Sie zur richtigen Zeit am richtigen Ort.

Sprechen Sie genau dann mit Ihrem Kunden, wenn er für Sie erreichbar ist.

**Wie?** Ganz einfach.  
Mit **Profisale 3.0** könnte Ihre E-Mail so aussehen.



Sehr geehrte Kunden,  
kleines Loch im Zahn großes im Portemonnaie.  
Wie Sie hohe Rechnungen vermeiden können Sie  
hier erfahren: [Mehr Information](#)

Na schon neugierig?

Wenn Ihr Kunde den Link jetzt anklickt, so wird er auf Ihre Webseite geschickt. Dort findet er aussagekräftige Information.

**Profisale 3.0** – ist eine auf Sie individualisierte Webseite, die einen eigenen Webauftritt ersetzt oder sich mit einbinden lässt.

Sie sparen somit nicht nur die Zeit für Aktualisierungen, sondern auch erhebliche Kosten die eine Webseite verursacht.

Verschiedenste Inhalte lassen sich somit für den Kunden verständlich darstellen wie zum Beispiel: Versicherungsarten von A bis Z. Wahlweise können Sie Lösungen selbst hinterlegen oder auf ein umfangreiches Lösungsangebot von verschiedenen Gesellschaften zurückgreifen.

Unterschied zu herkömmlichen Systemen:

1. Alle Inhalte sind für den Laien verständlich.  
Motto: sehen und verstehen.
2. Verbindung der Kundendatenbank mit dem Informationsschrank in Kombination mit der eigenen Webseite.
3. Hat der Kunde den Link angewählt, so geht in „Echtzeit“ ein Fenster auf Ihrem Bildschirm auf. Jetzt wissen Sie, welcher Kunde a) Interesse an entsprechender Information hat und b) dass Sie diesen Kunden genau jetzt erreichen können. = Zur richtigen Zeit am richtigen Ort (Gespräch mit dem Kunden)
4. Jetzt legt das Programm voll los. Jeder Kunde der in dieser Verkaufsdatenbank erfasst ist kann in wenigen Sekunden mit jeglicher Information versorgt werden. Eine Aktionsstatistik zeigt von wem und wie lange Informationen betrachtet wurden.

**Ergebnis:** Deutlich mehr Verkauf durch schnellere Wege. Ich freue mich auf unseren Kontakt.  
Maklerdienst Janos Sarfi, Ungererstr. 96, 80807 München, Tel.: 089/ 35 00 90 16 , [info@maklerdienst.de](mailto:info@maklerdienst.de)