



Leitfaden: „10-Gewinnt“

Ihr Ziel: Erhöhung des Losbestandes um 5.000 Lose

Strategien: 500 neue Kunden mit „10-Gewinnt!“,
1.000 Kunden mit 5 Losen oder
Erhöhung bei Bestandskunden auf „10-Gewinnt!“



HINTERGRUND

Ein Gewinnsparlos kostet 5 € davon werden 4 € gespart, 1 € ist der Spieleinsatz davon gehen 0,25 € an den „Guten Zweck“!

VORTEILE

Besitzt ein Kunde 10 Lose mit fortlaufender Losnummer von 0-9, so hat er:

- pro Monat auf jeden Fall einen Gewinn von 4 €
- 10 x die Chance auf einen Geldgewinn von 50 € bis zu 25.000 €
- 10 x die Chance bei den zusätzlichen Zusatz- und Sonderverlosungen (z. B. Fahrzeuge, Reisen, Sachgewinne) - **ohne noch einmal Losbeitrag zu bezahlen!**

Dies alles bei einem effektiven Spieleinsatz von nur **10 € pro Monat** – **etwa der Preis einer Kinokarte!**

RECHNUNG

Nochmals zur Verdeutlichung (monatlich):

10 Lose zu je 5 €	50 €
davon gespart	40 €
Spieleinsatz	10 €
abzüglich garantierter Gewinn	-4 €

verbleibender Spieleinsatz: nur 6 €

Die Guthabenseite auf's Jahr gerechnet:

Bei 10 Losen gespart	480 €
+ 12 x garantierter Gewinn zu 4 €	48 €

Zusammen 528 €



Anmerkung:

... zugegeben; hier sind die 48 Euro garantierter Gewinn nochmals eingerechnet (die oben beim Loseinsatz schon mal abgezogen wurden), aber es ist ja auch nicht ganz falsch, wenn sich Monat für Monat die 4 € auf dem **Sparbuch** ansammeln. Es heißt Gewinn**SPAREN** nicht ausgeben!

Noch eindrucksvoller ist die Bilanz, wenn es gelingt, dem Kunden 20 Lose zu verkaufen:

- 20-fache Gewinnchance auf einen Geldgewinn – und das pro Monat
- 20 x zusätzliche Gewinnchance bei Zusatz- und Sonderverlosungen
- nur 20 € Spieleinsatz pro Monat (bei „10-Gewinn!“ s. o.)
- 960 € Gutschrift am Jahresende (z. B. für Weihnachtsgeschenke, eine Anzahlung für den Urlaub oder als Rücklage für die Versicherungsprämien, die im Januar fällig werden u. v. m.)

... fragen Sie Ihren Kunden: „Wie oft wünschen Sie „10-Gewinn!“ ? (einmal, zweimal oder mehr?) – die Vorteile liegen klar auf der Hand!

VORTEILE FÜR DIE BANK

- Öffentlichkeitswirksame Maßnahmen wie bei keinem anderen Bankprodukt möglich
- Image wird durch Gewinnen, Sparen und Helfen, verbessert
- 25 % Reinertrag (sozialer Auftrag – Helfen)
- Maßnahme VRmobil (Fahrzeuge, Kinderbus, Junior-Car u. v. m.)
- Gewinnspargala
- Förderungen durch VR-Stiftung der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Norddeutschland

Mehr Lose bedeutet für Ihre Bank:

- **Mehr Gewinne**
- **Mehr zufriedene und glückliche Kunden**
- **Mehr Reinertrag / VRmobil**
- **Mehr Öffentlichkeitsarbeit möglich**

INTERN

**Wie viele Mitarbeiter sind selbst VR-GewinnSparer?
Der beste Verkäufer ist der, welcher selbst von seinem Produkt überzeugt ist!**



MARKETING

Gezielte Informationen und Verkaufshilfen zum VR-GewinnSparen finden Sie auf unserem Banken-Bereich unter

<https://banken.vr-gsg.de>

Optimale Verkaufshilfen zur Unterstützung Ihrer Marketing-Aktivitäten vor Ort:

- Allgemeine Kundeninformation (ganzjährig)
- Bannerwerbung (in verschiedenen Formaten für die bankeigene Homepage)
- Social-Media Vorlagen
- Printmedien zur jeweils aktuellen Sonderverlosung
- Kontoauszugsdruckertext
- Roadshow (Fahrzeug vor Ort zum Anfassen)
- Glücksrad

Wichtig: Bei Verkauf am Schalter muss mindestens ein Printmedium mit den VVI (Vorvertragliche Informationen) ausgehändigt werden.

Fallabschließender Losverkauf in der OKP (legitimierter Bereich/App)

- Der Online-Kunde kauft und verwaltet seine Lose über PIN/TAN-Verfahren selbst
- Gewinnabfrage jederzeit möglich
- Kein Handlungsbedarf bzw. Personal durch Ihre Bank mehr erforderlich

Kundenwebsite

GewinnsparGemeinschaft.de

Online-Service ist selbsterklärend für jeden Kunden, Gewinnabfrage kostenlos, Newsletterservice

- Lotterierechtlich abgesichert
- Immer aktuelle Informationen
- Teilnahmewunsch (Vorgabe: 10 Lose)
- u. v. m.



EINRICHTUNG

Empfehlen Sie Ihrem Kunden, sowohl die Geldgewinne als auch die Rückzahlung des Sparkapitals am Jahresende auf ein Sparkonto buchen zu lassen, weil

- *Ihr Bestand an Spareinlagen dadurch steigt (Der Kunde erscheint mit dem Sparbuch nicht so oft in der Bank, das Kapital bleibt daher länger bei der Bank.)*
- *4-Euro-Gewinne auf dem Girokonto nicht auffallen und im alltäglichen Zahlungsverkehr „untergehen“*
- *es zusammen mit der Kapitalgutschrift am Jahresende (spätestens in der 51. KW) eine „freudige Überraschung“ ist und Sie schaffen damit einen glücklichen, zufriedenen Kunden*
- *der Kunde gerade zu diesem Zeitpunkt dazu motiviert wird, weiterhin seine Lose zu behalten, da alle gewonnen haben*

FAZIT

Daraus folgt:

- **ein** Los ist kein Los
- **fünf** Lose sind besser
- **zehn** Lose („10-gewinnt“) sind optimal

Bitte denken Sie daran – ohne Ziel – geht es nicht!

Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg mit „10-Gewinnt!“

Ihre

VR-Gewinnspargemeinschaft e.V.