

Inhalt

1. Einleitung

- 1.1 Ist Situation im Elektrohandel Finanzkauf**
- 1.2 Entwicklungserwartung für den Elektrohandel Finanzkauf**
- 1.3 Chancen durch Kundenkarten und Finanzierungen.**

2. Die RBS (ComfortCard) und Dresdner Bank (CetelemCard)

- 2.1 Was sind Kundenkarten**
- 2.2 Worin unterscheiden sich die beiden Karten**
- 2.3 Produkte der ComfortCard**
- 2.4 Produkte der CetelemCard**
- 2.5 Die Banken als Partner für den Handel**
- 2.6 Der Nutzen für den Endverbraucher**
- 2.7 Der Nutzen für den Verkäufer**
- 2.8 Der Nutzen für den Elektrofachhandel**

3. Zusatzverdienste durch Vermarktung der Karten

- 3.1 Provisionen für den Handel durch die Karten**
- 3.2 Provisionen für den Nachkauf**

4. Kundenbindung durch Kundenkarten

- 4.1 Aktive Kundenbindung durch Mailings**
- 4.2 Aktive Kundenbindung durch Marketing auf Kontoauszügen**
- 4.3 Aktive Kundenbindung durch Finanzierungsangebote**

5. Aktiver Verkauf der Kundenkarte

- 5.1 MitarbeiterEinstellung zum Produkt**
- 5.2 Das Verkaufstraining**
- 5.3 Praxistraining**
- 5.4 Verkaufstheoretisches Grundwissen für Verkäufer**

6. Zusammenfassung / Botschaft