

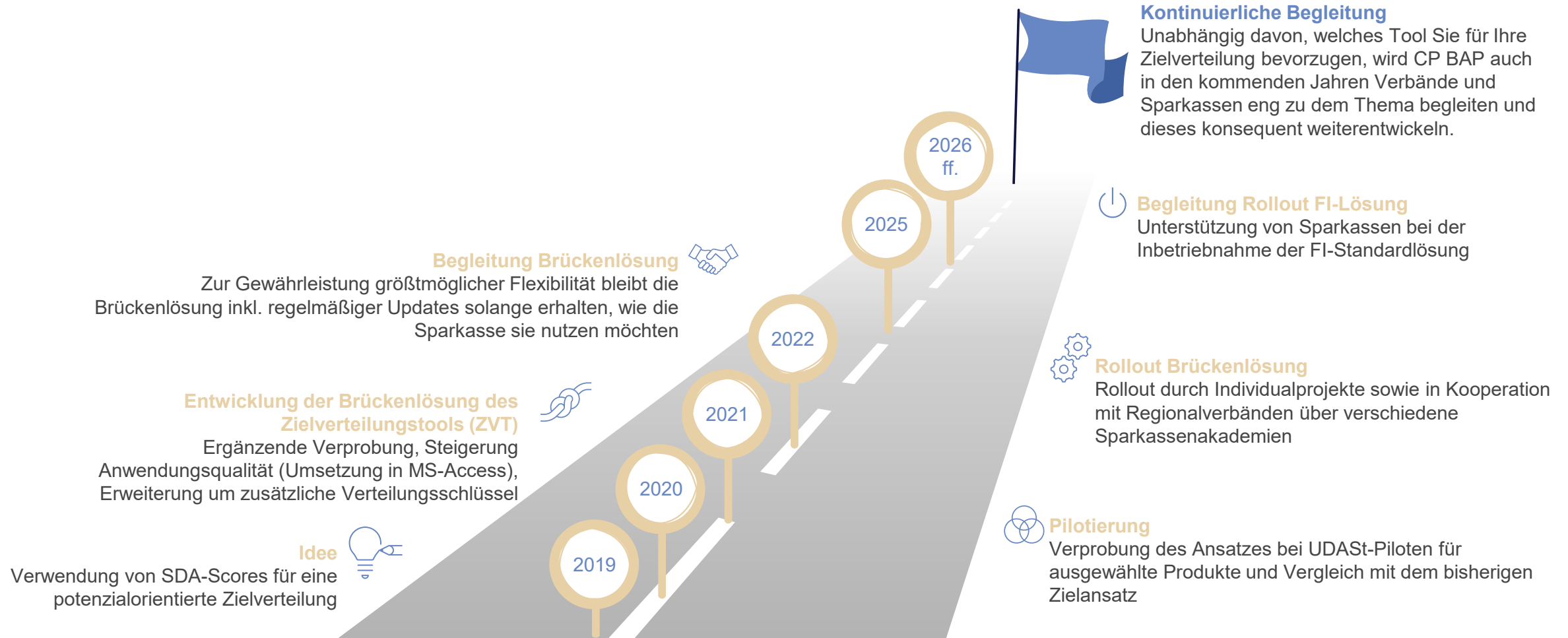
# POTENZIALORIENTIERTE ZIELVERTEILUNG

Leistungsangebot CP BAP



## POTENZIALORIENTIERTE ZIELVERTEILUNG – GEKOMMEN UM ZU BLEIBEN

CP Consultingpartner treibt das Thema Zielverteilung seit Jahren aktiv voran – Die sehr positive Resonanz der Sparkassen gibt Recht!



## POTENZIALORIENTIERTE ZIELVERTEILUNG – GEKOMMEN UM ZU BLEIBEN

Entlang der Route zeigen sich dabei vielfältige Vorteile für Sparkasse, Beratende und Kunden, welche die Verteilung auf Basis von SDA-Potenzialen mit sich bringt



### Vorteile für Beratende

- **Objektivität** durch Berücksichtigung der Kundenaffinitäten des Beraterstamms
- **Honorierung** der Vertriebsleistungen der Vergangenheit sowie Produktausschöpfungen der Kunden
- **Gleichlauf** zwischen Zielverteilung und Kundenansprache (IAM) aufgrund gleicher Datenbasis (SDA-Scores)
- **Unterstützung** für Beratende, welchen hohe Ziele zugeteilt werden, erhalten IAM- oder SDA-Kampagnen-Ausspielungen der entsprechenden Kunden
- **Entschärfung des Konfliktes** „produktorientierte Zielkarte vs. aktivitätenorientiertes IAM“ durch neue Potenzialorientierung



### Vorteile für die Sparkasse

- **Fairness:** Ziele werden dorthin allokiert, wo die größten Kundenpotenziale sind
- **Höhere Motivation der Mitarbeitenden**
- **Kundenzufriedenheit:** Zielhöhen richten sich an den Bedürfnissen von Kunden aus
- **Förderung Segmentreinheit:** „zu hohe Kundenqualität“ an einem Beraterplatz (z.B. PB-Kunden in der Filiale) resultiert i.d.R. in höheren Zielen
- **Erfolgssteigerung:** Potenzialorientierung fördert tendenziell eine höhere übergreifende Gesamtzieelerreichung und entsprechend einen höheren Gesamtertrag für die Sparkasse



### Potenzialorientierte Zielverteilung

CP BAP begleitet das Thema seit der ersten Stunde und entwickelt das Thema in enger Abstimmung mit den Verbänden und Sparkassen kontinuierlich weiter. Die Erfolge können sich sehen lassen:



Hoher Mehrwert und hohe Beliebtheit führten zu einer regen Verbreitung des Themas - noch weit vor Start der Standardlösung



CP BAP durfte mehr als 80 Sparkassen deutschlandweit bei der Implementierung der Brückenlösung unterstützen



Regelmäßige Erfahrungsaustausche und Projektbegleitungen sorgen dafür, das Thema zu entwickeln und Best Practices weiterzugeben



Und trotzdem ist der Weg noch lange nicht zu Ende!

## POTENZIALORIENTIERTE ZIELVERTEILUNG – IHRE HERAUSFORDERUNGEN

Aus zahlreichen Praxisbegleitungen zeigt sich jedoch eindeutig, dass der Umstieg der Zielverteilungsmethode mit vielen Herausforderungen verbunden ist



Für die Vertriebssteuerung gilt es auf dem Weg zur potenzialorientierten Zielverteilung zahlreiche Fragestellungen zu identifizieren und anschließend zu lösen



## POTENZIALORIENTIERTE ZIELVERTEILUNG – UNSERE UNTERSTÜTZUNG

Mehr als 80 Institute durfte CP BAP schon auf dem Weg zur neuen Verteilsystematik begleiten – entsprechende Expertise und Best Practices bringen wir gerne mit!

 **Nutzungsumfang**  
Vorstellung verschiedener Optionen der Implementierung

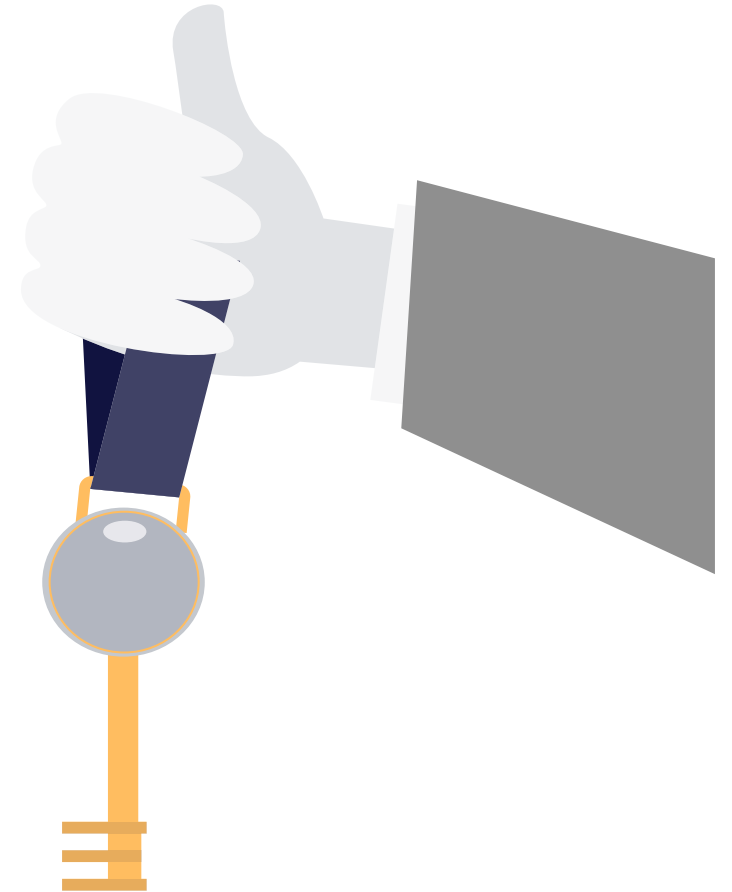
 **Abweichungsanalysen**  
Durchführung Analysen inkl. Ermittlung von Ursachen und notwendiger Maßnahmen

 **Eignung von Zielfeldern**  
Prüfung und optionale Weiterentwicklung der aktuellen Zielkarten

 **Zusätzliche Inputfaktoren**  
Ermittlung von Durchschnittsvolumen, Beständen und weiteren Faktoren

 **Ausgestaltung von Zielfeldern**  
Herleitung geeigneter Scores und angemessener Gewichtungen

 **Operative Einführung**  
Analyse der Stakeholder und Vorbereitung der internen Kommunikation



## POTENZIALORIENTIERTE ZIELVERTEILUNG – UNSERE GEMEINSAMES VORGEHEN

Auch Ihr Haus können wir mit unserem bewährten Implementierungsangebot bei der erfolgreichen Einführung einer potenzialorientierten Zielverteilung unterstützen

|              | WS 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                            | WS 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                      | Investition                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                        |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|              | Aufgaben SK                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Aufgaben CP                                                                                                                                                | Aufgaben SK                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Aufgaben CP                                                                                                                                          | Investition SK                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Investition CP                                                                                         |
| Vorbereitung | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Bereitstellung aktuelle Zielkarten</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Bereitstellung und Support Daten-Selects</li> <li>○ Prüfung der Abbildbarkeit der einzelnen Zielfelder</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vollständiger Funktionstest ZVT</li> <li>○ Erzeugung und Bereitstellung der Ergebnisdaten zu 2-3 Zielfeldern</li> </ul>                                                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vorbereitung Abgleich der Zielverteilungsergebnisse</li> <li>○ Vorbereitung Kommunikationsmatrix</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 6.900,00 €</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1,5 (digitale) Workshops</li> <li>○ 3 Personentage</li> </ul> |
| Workshop     | <b>Ganztägiger Workshop:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Kurzvorstellung DataAnalytics</li> <li>○ Vorstellung Zielverteilungssystematik</li> <li>○ Diskussion der Abbildbarkeit der einzelnen Zielfelder</li> <li>○ Best Practices zur Abbildbarkeit der Zielfelder</li> <li>○ Festlegung der relevanten Parameter je Zielfeld</li> <li>○ Anleitung zur Erhebung zusätzlicher Verteilfaktoren</li> <li>○ Inbetriebnahme ZVT</li> <li>○ Erstsimulation eines Zielfelds</li> </ul> |                                                                                                                                                            | <b>Halbtägiger Workshop:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vergleich Zielverteilung alte vs. neue Systematik vs. Ist-Zielerreichung</li> <li>○ Betrachtung und Diskussion von manuellen Eingriffsnotwendigkeiten und Eingriffsmöglichkeiten</li> <li>○ Diskussion und Vorbereitung der internen Kommunikation</li> </ul> |                                                                                                                                                      | <b>Hinweise:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Alle Angaben zzgl. 15 % Nebenkosten (auf externe Tage) und zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.</li> <li>○ Die Abrechnung der Leistungen erfolgt monatlich auf Basis der tatsächlich geleisteten Personentage.</li> <li>○ Die externe Begleitung erfolgt auf Basis unserer Allgemeinen Geschäftsbedingungen, welche auf unserer Homepage eingesehen werden können.</li> </ul> |                                                                                                        |

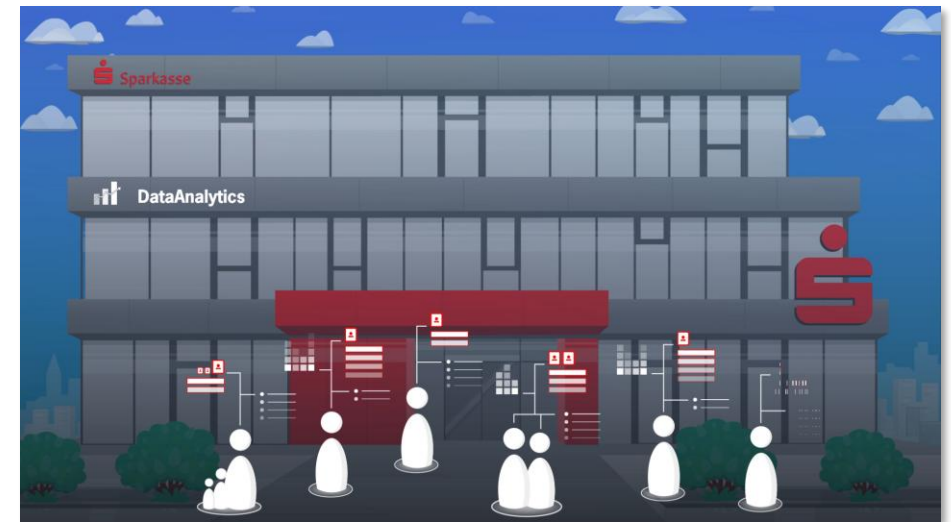
Sie möchten das neue Verteilverfahren bestmöglich an Vorstand, Personalrat, Führungskräfte und Vertrieb kommunizieren?



### Tutorial zur Erläuterung der potenzialorientierten Zielverteilung

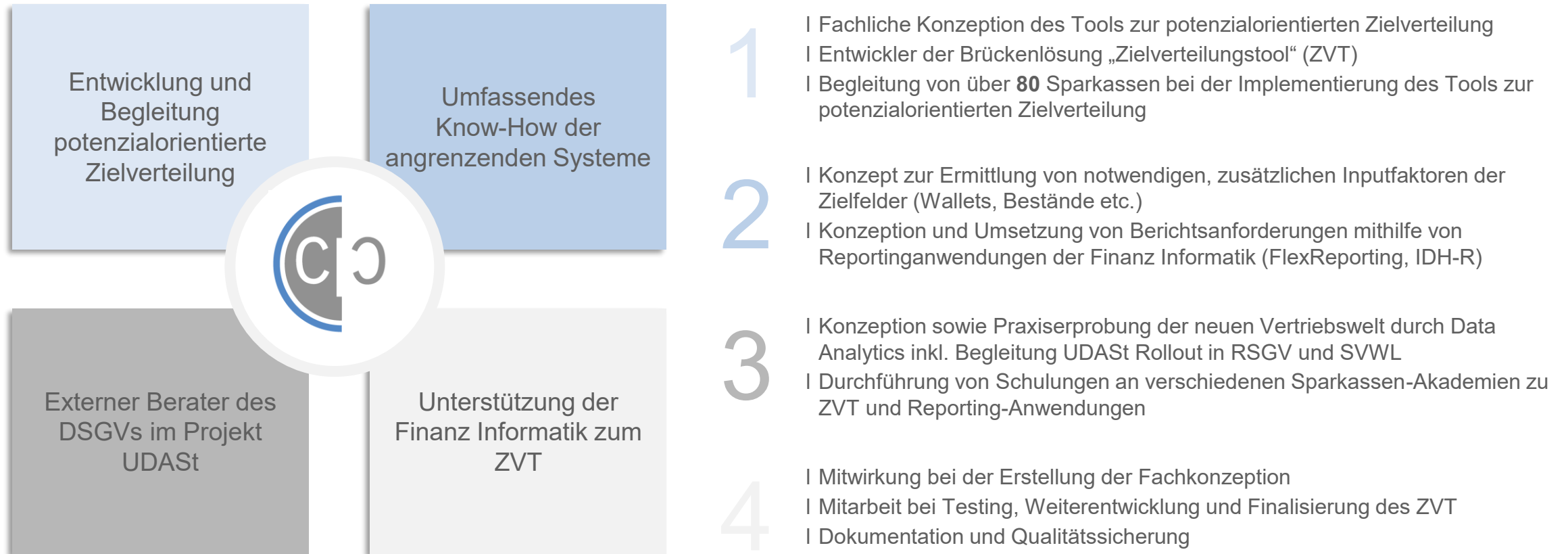
- Aufgrund des notwendigen Kommunikationsbedarfs bei der Umstellung der Verteilsystematik, hat CP BAP ein Video erstellt.
- Mit diesem Video unterstützen wir Sie dabei, Ihr neues Vorgehen in Ihrer Sparkasse zu kommunizieren.
- Ob für Vorstand, Führungskräfte, Beratende oder Personalrat – die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig.
- Einmaliger Erwerb mit unbegrenztem internen Nutzungsumfang
- Dauer: 4,5 Minuten
- Hochwertige Grafikelemente
- Erstklassige Vertonung durch professionelle Sprecher

Sprechen Sie uns gerne an!



## WARUM CP BAP?

Strategische Kompetenzen und umfangreiche Praxiserfahrungen bilden die Basis, um Sie bei der Implementierung und Optimierung der Zielverteilung zu unterstützen



Mit diesen Kompetenzen und Erfahrungen ist CP BAP der richtige und verlässliche Partner für Ihre Umsetzung.

## FRAGEN ODER AUSTAUSCH ZUM THEMA ZIELVERTEILUNG?

### Ihre Ansprechpartner

CP Consultingpartner AG  
Venloer Straße 53  
D-50672 Köln  
Fon +49 (0) 221 47 45 2-0  
info@cp-bap.de  
www.cp-bap.de



**CHRISTOPHER ESSER**  
MANAGING CONSULTANT  
christopher.esser@cp-bap.de  
Mobil +49 (0) 151 63398599



**LAURA STIEN**  
SENIOR CONSULTANT  
laura.stien@cp-bap.de  
Mobil +49 (0) 175 7879014

