Jogi Löw und Hansi Flick als Testimonials der DVAG

akzio!

Gliederung

1 Kurzvorstellung akzio!

2 Ausgangslage DVAG

3 Testimonial-Konzept Jogi Löw & Hansi Flick

4 Diskussion

1. Kurzvorstellung akzio!

akzio! als Fullservice-Dienstleister für alternative Kommunikations-konzepte

- Agentur für Sponsoring, Sonder-werbeformen und Eventmanagement
- Gründung im Jahre 1993
- Inhabergeführt und unabhängig
- Kernkompetenz: Entwicklung und Umsetzung vernetzter Kommunikationskonzepte
- Internationale Kunden und Projekte
- Standorte: Frankfurt a.M., München
- Mitarbeiterzahl: 75

2. Ausgangslage DVAG

Der weltweit größte eigenständige Finanzbetrieb

Deutsche Vermögensberatung

Aachen Münchener · Generali · Deutsche Bausparkasse BADENIA · Deutsche Bank · iii investments · central · COMMERZBANK · AdvoCARD · HypoVereinsbank · DWS · RREEF · DSL Bank · Dresdner Bank · SEB · Allianz Global Investors

Die DVAG vermittelt Produkte Ihrer Produktpartner.

2. Ausgangslage DVAG

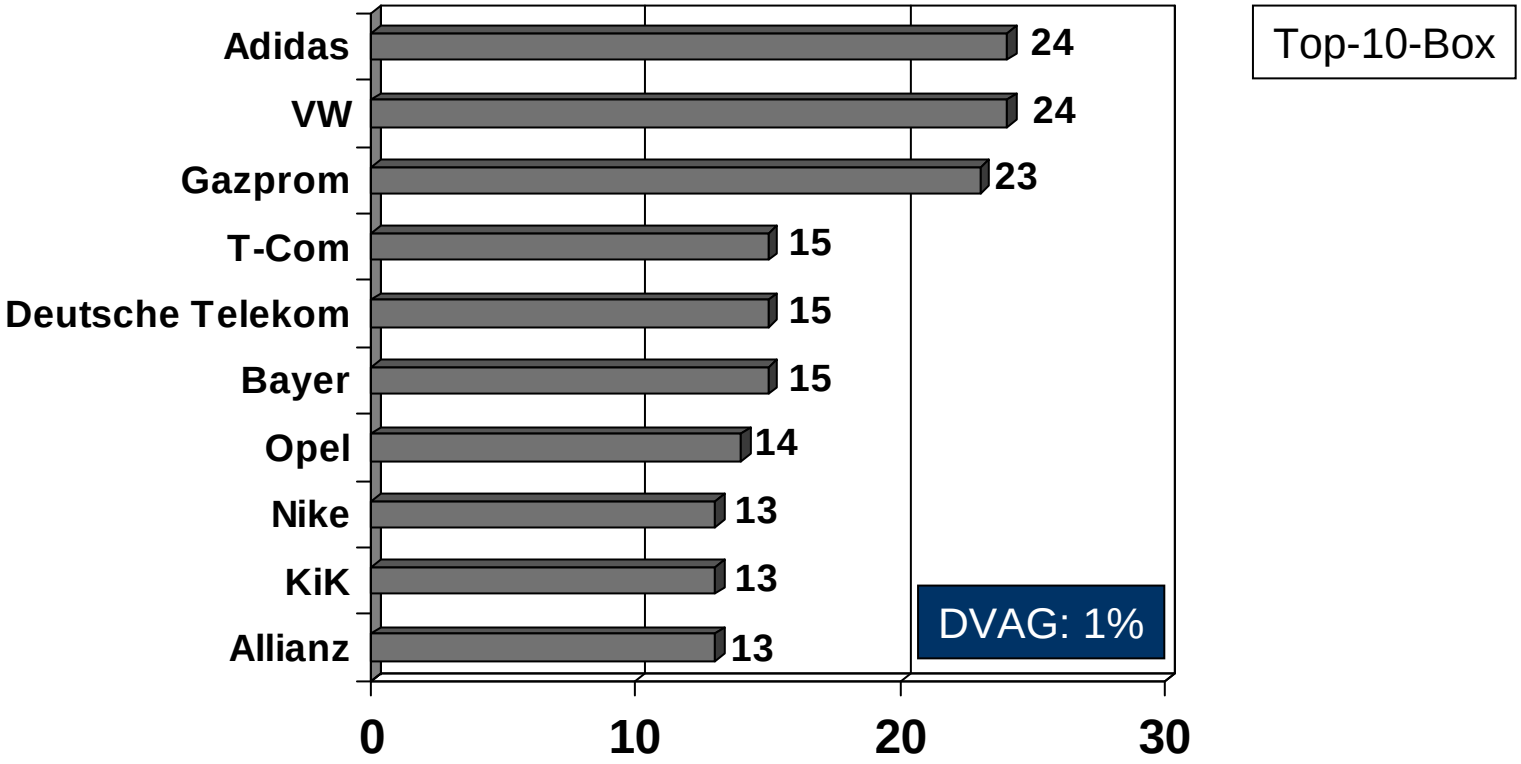
Deutsche Vermögensberatung – ein engagierter Sportsponsor

- Hauptsponsor 1. FC Kaiserslautern (seit 1998)
- Testimonials wie z.B.
  - Michael Schumacher (seit 1997)
  - Joachim Löw + Hansi Flick (seit 2007)
  - Michael Skibbe (2003-2005)
  - Otto Rehhagel (seit 1997)
  - Paul Biedermann (seit 2008)
  - Jutta Kleinschmitt (2002-2006)
- Diverse weitere Sponsorings wie z.B.
  - Bayerischer Fußball-Verband
  - Deutscher Fechterbund
  - Golf Matchplay

Die Deutsche Vermögensberatung ist einer der größten Sponsoren in Deutschland.

2. Ausgangslage DVAG

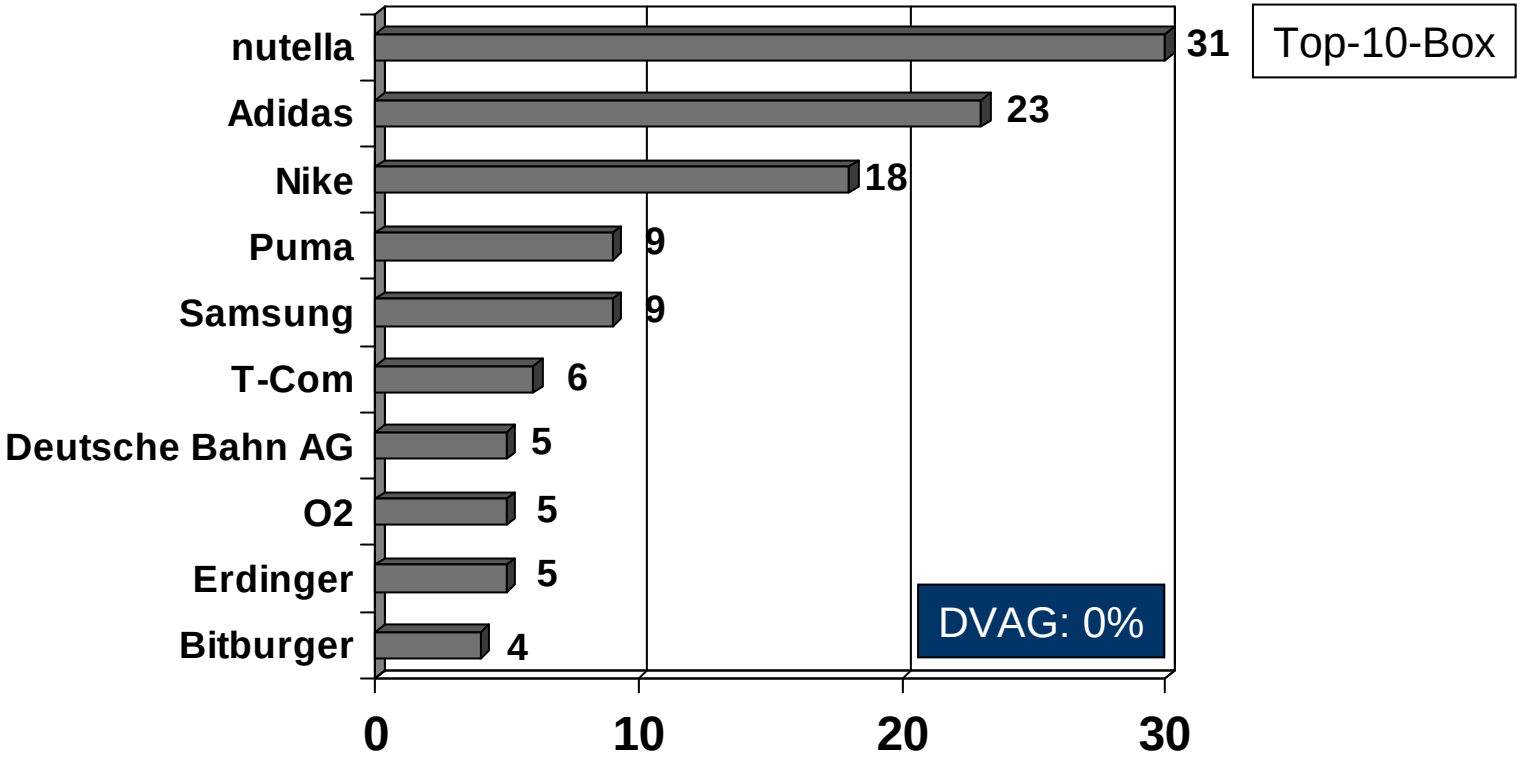
Ungestützte Bekanntheit von Sponsoren im Fußball 2008 (Angaben in %)



Quelle: 4. Welle 5/08 Fußball-Monitor Sport+Markt AG, 2007-2008. Ungestützte Abfrage nach Sponsoren im Umfeld Fußball.

2. Ausgangslage DVAG

Ungestützte Bekanntheit von Testimonial-Sponsoren 2008 (Angaben in %)



Quelle: 4. Welle 5/08 Fußball-Monitor Sport+Markt AG, 2007-2008. Ungestützte Abfrage nach Sponsoren im Umfeld Fußball.

2. Ausgangslage DVAG

Das Engagement der DVAG gründet u.a. auf folgende Kriterien:

- Vertriebsstruktur Deutschland
  - 1.100 Direktoren und Geschäftsstellen
  - 35.000 Vermögensberater
  - 5 Mio. Kunden
- Motivation, Belohnung (Erfolgsbeispiele)
- Ausbildung, Fortbildung
- Kontaktgenerierung
- Kunden- und Mitarbeiterbindung
- Plattform für eigene Maßnahmen
- Aufhänger / Entrée für Akquise

Die Vermögensberater stehen im Mittelpunkt der DVAG Kommunikation!

2. Ausgangslage DVAG

Der Aufbau des DVAG Vertriebs als Vertriebsstruktur

- Zentrale und **langfristige Ziele** der DVAG:
  - Aufbau von Direktionen
  - Unternehmensaufbau
- **Zwischenziele**:
  - 1. Etappe 2007-2010: 400 Direktionen

Vertriebsstruktur	
6	Direktionsleiter
5	Regionaldirektionsleiter 2
4	Regionaldirektionsleiter 1
3	Hauptgeschäftsstellenleiter
2	Geschäftsstellenleiter
1	Regionalgeschäftsstellenleiter

Der Direktionsleiter-Aufbauplan als zentraler Wachstumsmotor!

2. Ausgangslage DVAG

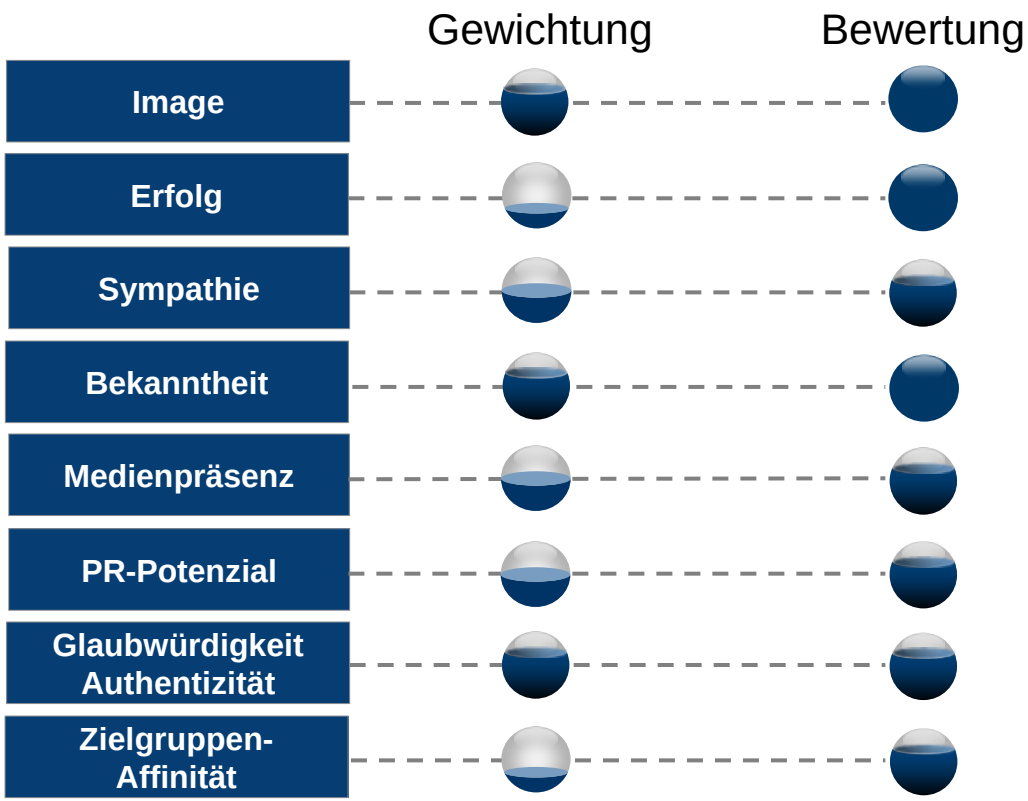
Zur Erreichung der Ziele wurde der „DVAG Eliteclub“ gegründet

- **Motivationsinstrumente**
  - Finanzielle Anreize
  - Exklusive Reisen
  - Exklusive Workshops/Seminare
  - Aufmerksamkeitsstarke Paten

Für den Eliteclub werden bekannte und sympathische Paten gesucht.

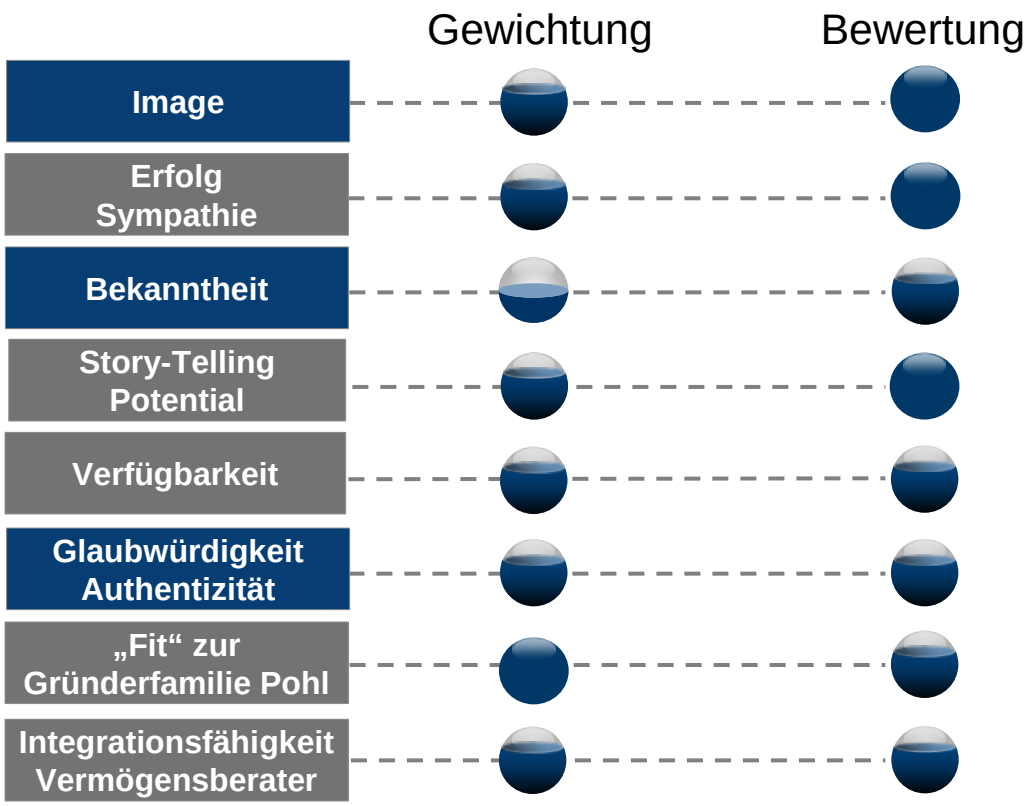
2. Ausgangslage DVAG

Vorrangige Auswahlkriterien eines Testimonial-Sponsorings:



2. Ausgangslage DVAG

Auswahlkriterien für eine DVAG Eliteclub-Patenschaft:



Die Paten Löw und Flick erfüllen die Auswahlkriterien der DVAG perfekt.

3. Testimonial-Konzept Löw & Flick

Ableitung einer kommunikativen Klammer mit Claim und Key Visual

Deutsche
Vermögensberatung

Ein Team. Viel Erfolg.

3. Testimonial-Konzept Löw & Flick

Jogi Löw & Hansi Flick

Maßnahmen 2007 bis 2010

Deutsche Vermögensberatung
Ein Team. Viel Erfolg.

Eliteclub	Events	DVAG Medien	Kommunikation	Merchandising
Integration Eliteclub (Konferenzen)	DVAG-Vertriebs-Konferenz 17.05.	Interview in Unser Weg	Claim & Keyvisual	Cap, Bälle, Shirt, Schal, EM-Planer
Road to South Africa 2010	AIDA Reise September 2008	Interview im VB Magazin	Anzeigen, Autogrammkarten, Plakate	Kollektion „Edition Jogi Löw“
Auftaktmailing mit Autogrammkarte	DVAG-Vertriebs-Konferenz 20.11.	Integration Internet	Beratermappen	…
Mailings	EM-Parties in BBZs Videobotschaft	VB Portal: Interviews zur EM	Standee	

Emblem Eliteclub für das Ziel Unternehmensaufbau

Begrüßungsschreiben an alle Vermögensberater

ANDREAS POHL · REINFRIED POHL
GENERALBEVOLLMÄCHTIGTE
DEUTSCHE VERMÖGENSBERATUNG
AKTIENGESELLSCHAFT

MÜNCHENER STRASSE 1
D-60329 FRANKFURT AM MAIN
TELEFON (0 69) 23 84-106 + 105

Herrn
Hans Mustermann
Musterstraße 3
12345 Musterhausen

Frankfurt, den 14.04.2008

Sehr geehrter, lieber Herr Mustermann,

mit der zurückliegenden Abrechnung haben Sie erneut und damit bereits zum zweiten Mal den Sprung in unseren Eliteclub Unternehmensaufbau geschafft. Damit haben Sie unter Beweis gestellt, dass Sie dauerhaft zu den besonders erfolgreichen Vermögensberatern im Unternehmensaufbau gehören. Dazu gratulieren wir Ihnen ganz herzlich und möchten Sie ausdrücklich ermuntern, den von Ihnen eingeschlagenen Weg weiterzugehen mit dem Ziel, eines Tages die höchste Stufe unseres Karrieresystems, die der Direktion, zu erreichen.

Vielfältigste Fördermaßnahmen erwarten die Mitglieder unseres Eliteclubs Unternehmensaufbau. Die erste, unsere Reise nach Südafrika liegt bereits hinter uns. Die Unternehmerkonferenzen im Rosenpark haben gerade begonnen. Weitere Maßnahmen sind geplant. Und besonders freuen wir uns darüber, dass mit Bundestrainer Joachim Löw und seinem Assistenten Hansi Flick zwei Persönlichkeiten die Patenschaft für unseren Eliteclub Unternehmensaufbau übernommen haben, die wohl besser nicht hätten zu uns passen können. Aus diesem Grunde sind als kleines Präsent und als Anerkennung für Ihre Leistungen im Unternehmensaufbau Autogrammkarten mit Original Unterschriften der beiden beigefügt.

Für Ihren weiteren Weg, insbesondere für den Ausbau Ihres eigenen Unternehmens durch die Gewinnung und Förderung vieler neuer Partner, wünschen wir Ihnen viel Erfolg.

Mit besten Grüßen

Deutsche Vermögensberatung

3. Testimonial-Konzept Löw & Flick

Eliteclub

Hansi Flick beim Eliteclubforum

Hansi Flick beim Eliteclubforum

Ableitung einer kommunikativen Klammer mit Claim und Key Visual

3. Testimonial-Konzept Löw & Flick

Events I

Großveranstaltung der Vermögensberater in der Frankfurter Festhalle

3. Testimonial-Konzept Löw & Flick

Events I

Die Partner der DVAG auf der Bühne der Festhalle

3. Testimonial-Konzept Löw & Flick

Kanzlerin Angela Merkel am Rednerpult der Festhalle

3. Testimonial-Konzept Löw & Flick

Events I

Großveranstaltung der Vermögensberater in der Frankfurter Festhalle

Sonstige Beispiele

Sonstige Beispiele