

New Offering: Opportunity Radar

Was ist der „Opportunity Radar“?

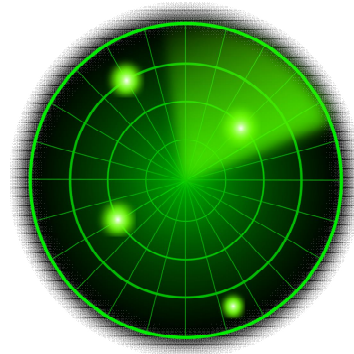
- Markt Monitoring zur Früherkennung von Bedürfnissen / Verkaufsoportunitäten
- Bis drei Produkte / Dienstleistungen Ihrer Wahl
- „Treffer“ in Form von Leads, zu Ihren Fragestellungen
- Fortlaufende Rapportierung des Leads mit Kontaktdaten, Kurzbeschreibung von Bedarf & Interesse
- Strukturdaten (AuM, Allokation, Partner etc. sofern vorhanden)

Warum? Ihr Nutzen!

- Keine Opportunity verpassen in Marktsegmenten, die Sie nicht proaktiv bearbeiten oder überwachen können
- Kosteneffiziente Lösung

Umsetzung

- Wir führen jährlich tausende Gespräche mit institutionellen Anlegern zu deren Anlagestrategie und aktuellen oder zukünftigen Bedürfnissen.
- Werden im Rahmen unserer Gespräche mit institutionellen Anlegern Bedürfnisse / Verkaufsoportunitäten der gewählten Produkte / Dienstleistungen identifiziert, erhalten Sie einen Lead Report



Beispiel - Opportunity Report

Segment Pensionskassen Vermögensverwalter/Family Office

Kunde **Muster Kasse**

Adresse **Musterstrasse 1
8888 Musterstadt**

Kontaktperson **Hans Muster, Leiter Pensionskasse**

Email **hans.muster@muster.ch**

Telefonnummer **+ 41 00 000 00 00**

Beschreibung Bedarf & Interesse

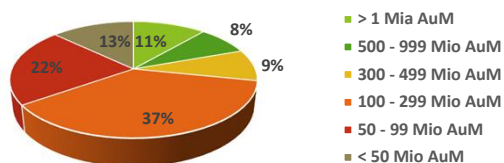
Die Kasse hat ca. 600 Mio. AuM und eine Aktien Emerging Markets Quote von 4%. Sie haben die Investments auf 2 Anbieter aufgeteilt. Mit der Performance eines Anbieters sind sie seit längerem nicht zufrieden und werden diesen ersetzen. Sie machen sich derzeit aktiv Gedanken darüber, wer als neuer Partner in Frage kommen könnte (kein Consultant involviert). Sie wollen sich bis Ende Februar 2016 für einen neuen Anbieter entscheiden und die Investments neu platzieren.

Datum **01. Monat 2016**

Zielgruppen Coverage (Stand Dezember 15)

- Pensionskassen **1'250 Adressen**
- Vermögensverwalter **1'000 Adressen**
- Family Offices **100 Adressen**

Grössencluster über alle Zielgruppen



Wir bestellen das Abonnement für den **Opportunity Radar** für mindestens 12 Monate gemäss vorgängiger Beschreibung.

Für Zielgruppe Pensionskassen Vermögensverwalter & Family Offices Bundling - beide Segmente gleichzeitig

CHF 500.00 p.m. (+MWSt)
CHF 500.00 p.m. (+MWSt)
CHF 850.00 p.m. (+MWSt)

Firmenname: _____

Kontaktperson: _____

Telefon: _____

Startdatum: _____

Zahlbar: **Jeweils im Voraus für 12 Monate**

Ort: _____

Email: _____

Laufzeit: 12 Monate 24 Monate

Unterschrift: _____

SalesLab Finance AG, Industriestrasse 9, 5432 Neuenhof

Phone +41 56 416 95 90

Simon Vögele simon.voegele@saleslab.com

Kai Schildknecht kai.schildknecht@saleslab.com

Neuenhof, Januar 2016