

Eine Marke mit Strahlkraft.  
Ein professioneller stationärer Vertrieb.  
Hochgesteckte Verkaufsziele.  
Wie bringt man das beim Kunden auf den Punkt?

# Erfolgskonzept Dialogfiliale.

Mehr Vertrieb pro Quadratmeter.

## Die Dialogfiliale: Neuer Erfolgskurs. Neues Design. Mit DSV S-Line.

Untersuchungen bestätigen: Filialpräsenz und Kundennähe sind nach wie vor die großen Stärken der Sparkassen, vorausgesetzt, sie werden richtig ausgespielt und in nachweisliche Vertriebsfolge umgesetzt. Einen wesentlichen Beitrag dazu leistet die Gestaltung der Geschäftsstellen nach dem Konzept der Dialogfiliale – konsequent markenkonform, mit klarer Ausrichtung auf einen starken Vertrieb und die Optimierung des Kundendialogs.

Mit konzeptioneller Kompetenz und den innovativen Produkten der DSV S-Line erarbeiten wir zukunftsfähige, praxisgerechte und individuelle Lösungen, die Ihrer Geschäftsstelle und Ihren Angeboten hohe Aufmerksamkeit sichern, Ihre Geschäftsprozesse verbessern und Ihre Filialfläche optimal nutzen. Von außen nach innen, für Kunden und Mitarbeiter, bei Neubau und Umbau. Viele Filialumsetzungen in den letzten Jahren belegen eindrucksvoll den positiven Effekt der Dialogfiliale auf Kompetenzvermutung, Kundenzufriedenheit und Vertriebsquoten. **Ist Ihre Filiale fit für die Zukunft?**

### Schnelltest für Erfolgsfilialen\*

- ✓ Hohe Wiedererkennung, starke Markenimpulse, stringenter Auftritt von außen nach innen
- ✓ Keine Schwellenangst, einfacher Zugang vom SB-Bereich zur Kundenhalle
- ✓ Positive Wahrnehmung der Innengestaltung, klare Anlaufstellen für Information und Kommunikation
- ✓ Optimierte Nutzung der Filialflächen – mehr Vertrieb pro Quadratmeter
- ✓ Funktionale Produktlösungen und Services

\*Marktforschungen belegen: Eine nicht zeitgemäße Filialgestaltung wird mit mangelnder Kompetenz gleichgesetzt und behindert den Vertriebserfolg.



„Ein echter Quantensprung, der Umbau unserer Geschäftsstelle Lauda zur Dialogfiliale. Das neue, großzügige Ambiente mit klaren Anlaufstellen wird von unseren Kunden durchweg positiv angenommen, und unsere Mitarbeiter haben durch die Umgestaltung einen wahren Motivationskick erfahren. Dieses überzeugende Ergebnis wollen wir fortsetzen und die Lösung Lauda sukzessive auch auf unsere anderen Geschäftsstellen übertragen.“

Thomas Menke, Vorsitzender des Vorstands  
der Sparkasse Tauberfranken



„Was mich beim Umbau der 730 Quadratmeter großen Filiale zur Dialogfiliale besonders beeindruckt hat, war die gute partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Spezialisten des DSV und das durchdachte Konzept der Dialogmöbel, absolut hochklassig in Form und Funktion, mit denen die Geschäftsabläufe optimal verbessert werden konnten und die einen wichtigen Beitrag zum großzügigen Gesamteindruck der Kundenhalle leisten.“

Helmut Schattmann, Architekt Geschäftsstelle Lauda /  
Sparkasse Tauberfranken

Gewinner des DSV S-Line Preises 2010 für vorbildliche Außen- und Innengestaltung: die Hauptgeschäftsstelle Lauda der Sparkasse Tauberfranken