

 baningoselect

ERFOLGSTIPPS FÜR BANKBERATER

So steigern Sie Ihre Effizienz, gewinnen mehr Neukunden und erhöhen Ihren Deckungsbeitrag mit dem Beraterfinder von baningo-select.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

This document is subject to the use and copyrights of baningo GmbH. Any kind of duplication, passing on, modification or publication (electronically or in printed form) requires the explicit and written approval of baningo GmbH.

Dieses Dokument unterliegt den Nutzungs- und Urheberrechten der baningo GmbH. Jegliche Art der Vervielfältigung, Weitergabe, Veränderung oder Publikation (elektronisch oder in gedruckter Form) bedarf der ausdrücklichen und schriftlichen Genehmigung der baningo GmbH.

Einleitung

4

Welchen Nutzen bietet baningo-select
mir als Berater

5

So optimieren Sie Ihr Online-Profil

6

Die perfekte Verknüpfung für mehr
Kundenkontakte

9

Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit durch
Suchmaschinenoptimierung

12

Weitere Tipps und Tricks für Berater

13

Über uns

16

Team

17

Wie ist baningo-select bzw der Beraterfinder entstanden und was ist baningo-select in aller Kürze?

Die Entstehungsgeschichte

Unser Team besteht größtenteils aus ehemaligen Bankern. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, das Leben von Beratern leichter und erfolgreicher zu machen.

Wir entwickeln FinTech Lösungen, die Menschen in Beziehung bringen, da gerade im digitalen Zeitalter der Faktor Mensch in der Kundenbeziehung den entscheidenden Unterschied macht.

Der Lösungsansatz

baningo-select ist Ihre Komplettlösung an der Schnittstelle zwischen Kunde und Berater. Berater erhalten suchmaschinenoptimierte digitale Profile, welche online gut gefunden werden können. Diese können in weiterer Folge mit unserem Such- und Matchingsystem rasch und einfach von (Neu-) Kunden selektiert werden. Darüber hinaus ermöglicht baningo-select Kundeninteraktionen auf verschiedenen, modernen Kanälen wie Online Terminvereinbarung, Terminwunsch, Messenger, E-Mail, Kontaktanfrage oder Rückrufwunsch.



Welchen **Nutzen** bietet mir baningo-select als BeraterIn?

baningo-select wurde speziell für die Anforderungen von Beratern entwickelt und soll ihnen helfen, die jeweiligen Ziele leichter zu erreichen.

Die Vorteile des Beraterfinders

- Professioneller Online-Auftritt mittels persönlicher digitaler Visitenkarte. Jeder Berater hat ein eigenes Profil mit einer eigenen URL.
- Online-Sichtbarkeit – Sie heben sich von anderen Beratern ab.
- Sie bekommen mehr Neukunden durch bessere Zugänglichkeit und mehr organischer Reichweite.
- Sie sparen sich Zeit und können dank moderner Kommunikationstools effizienter arbeiten.
- Ihr Kontakt zu Bestandskunden verbessert sich signifikant durch unterschiedliche Kanäle.

Mehr Neukunden & mehr Kontakt zu Bestandskunden

Stellen Sie sich vor – während Ihre Kollegen noch in der Filiale sitzen und auf Kunden warten, sind Sie längst dort, wo die Menschen heutzutage die meiste Zeit verbringen – online, im Internet. Genau dort werden Sie von nun an als Experte wahrgenommen und gewinnen Kunden um Kunden. Nutzen Sie diesen entscheidenden Vorsprung für sich und Ihre Online-Präsenz.

Die nachfolgenden Tipps und Tricks zeigen Ihnen, wie Sie alleine und teilweise mit Unterstützung durch Ihren Arbeitgeber noch erfolgreicher werden können. Unsere Erfahrung mit digitalen Lösungen und Online-Geschäftsmodellen zeigt, dass Erfolg immer das Resultat von konsequenter Arbeit ist und die Mechanismen im Internet eher träge sind.

Ihr persönliches Beraterprofil

Ihr Profil ist Ihre digitale Visitenkarte und der wichtigste Teil von baningo-select. Wir empfehlen Ihnen, Ihr Profil möglichst vollständig auszufüllen. Seien Sie dabei auch gerne kreativ und heben Sie sich dadurch von Ihren Kollegen ab. In der Kommunikationstheorie heißt es: "Man kann nicht nicht kommunizieren". Das gilt auch für Ihr Online-Profil. Egal wie Sie Ihr Profil handhaben, es wird Ihren Kunden immer etwas mitteilen. Selbst ein leeres Profil erzählt eine Geschichte.

Unsere Empfehlung lautet aber immer: Sie müssen sich mit Ihrem Profil wohlfühlen und authentisch bleiben. Der Kunde tritt mit Ihnen in Kontakt, weil er Sie als die geeignetste Person sieht, mit der er über seine finanziellen Themen sprechen möchte.

Aus Erfahrung wissen wir, dass die Persönlichkeit hierbei neben der fachlichen Qualifikation eine wichtige Rolle spielt.

Texte

Achten Sie bei den Texten stets auf eine gute Ausdrucksweise, vermeiden Sie Rechtschreibfehler und Typos und behalten Sie Kommunikationsrichtlinien Ihres Arbeitgebers im Auge.

Schreiben Sie nicht zu wenig, aber auch nicht zu viel. Versuchen Sie weiters keine zu langen, komplizierten Sätze zu schreiben.

Bleiben Sie authentisch und geben Sie sich Mühe. Es geht hier um Qualität statt Quantität.

Credo

Das Credo ist neben Ihrem Namen und dem Foto das Erste, was der Kunde von Ihnen sieht bzw. liest.

Lassen Sie sich hier etwas Schönes einfallen, das gut zu Ihnen passt, beim Kunden Interesse erzeugt bzw. seine Aufmerksamkeit erregt.

Ihnen fällt nichts ein? Kein Problem – das Internet ist voll von weisen Sprüchen. Suchen Sie einfach online nach Zitaten, Sprüche, etc. und Sie werden fündig werden.

Foto

Alle Umfragen zeigen, dass das Foto extrem wichtig ist. Achten Sie hier auf eine gute Qualität und wenn möglich auf eine Einheitlichkeit zu den Fotos Ihrer Kollegen. Das Foto sollte scharf sein und Sie möglichst authentisch so zeigen, wie Sie der Kunde auch persönlich im Zuge Ihrer Berufsausübung kennenlernen würde. Ein Beispiel: Wenn Sie im Büro nie eine Krawatte tragen, warum sollten Sie dann am Foto eine tragen?

Das Foto sollte ein bestimmte Mindestqualität haben. Vermeiden Sie merkwürdige Winkel (z.B. von unten fotografiert) oder zu große bzw. zu kleine Bildausschnitte von Ihnen.

Ihr Foto hat idealerweise eine Auflösung von 300x300 Pixel. Laden Sie kein größeres Bild und kein kleineres Bild hoch. In beiden Fällen wird die Qualität massiv leiden und Ihr Auftritt verliert an Professionalität. Eine von der baningo GmbH durchgeführte Studie mit 200 Teilnehmern hat gezeigt, dass seriöse Fotos eher legereren Fotos gegenüber von Kunden bevorzugt werden, auch in der Altersgruppe der bis 28-Jährigen.

Haben Sie Schwierigkeiten mit Ihrem Bild und benötigen Hilfe? Dann wenden Sie sich gerne an uns unter support@baningo.com.

So optimieren Sie Ihr Online-Profil

Social Media Profile

Sie können in Ihrem baningo-select Profil auch andere Social Media Accounts verlinken. In folgenden Fällen kann eine Verlinkungen für Sie sinnvoll sein: Sie möchten sich von Ihrer privaten Seite zeigen, z.B. auf Facebook oder Twitter oder Sie haben ein vollständiges LinkedIn oder Xing Profil.

Verlinkungen sind prinzipiell etwas Sinnvolles, aber achten Sie darauf, wie Sie nach außen wahrgenommen werden möchten.



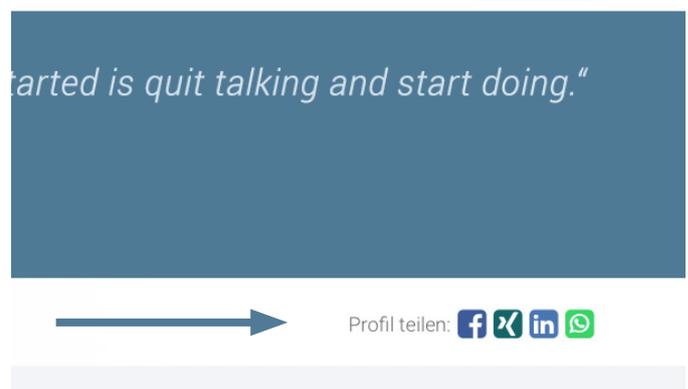
Sie finden mein Profil unter:

<https://team.baningo-select.com/profile/harald-meinl>

Social Share Buttons

Hierbei handelt es sich um die bekannten Buttons mit den Logos der Social Media Plattformen. Wenn man darauf klickt, öffnet sich die jeweilige Social Media Seite und es wird automatisch eine Verlinkung zum Beraterprofil eingefügt, welche dann im eigenen Newsfeed geteilt werden kann.

Keine Sorge! Es handelt sich hierbei nur um einen Link mit dem Sie Ihr Beraterprofil in Ihren anderen Social Media Accounts teilen können. Ihre privaten Social Media Profile werden hier nicht verlinkt. Da das Teilen von Ihrem Profil eine sehr angenehme Möglichkeit ist, die eigene Bekanntheit und Reichweite zu erhöhen, empfehlen wir allen Kunden diese Funktion aktiviert zu haben.



Social Share Buttons

So optimieren Sie Ihr Online-Profil

Assistenz

Wenn diese Funktion von unseren Kunden gewünscht ist, kann bei den Beraterprofilen auch zusätzlich noch eine Information zur Assistenz hinzugefügt werden. Machen Sie davon falls möglich unbedingt Gebrauch. Das Profil einer Assistenz kann Ihr Beraterprofil abrunden. Darüber hinaus bieten Sie Ihren Kunden einen zusätzlichen Ansprechpartner im Online-Bereich.

Geben Sie unbedingt die Telefonnummer und E-Mail-Adresse Ihrer Assistenten an, damit Kunden diese einfach erreichen können. Vergessen Sie nicht, auch für Ihre Assistenz ein Foto hochzuladen.



The image shows a user profile section. On the left is a photo of a smiling woman with blonde hair. To the right of the photo is a dark blue header with the text "Ich werde unterstützt von" in white. Below the header, the name "Martha Musterfrau" is displayed in bold black text. To the right of the name are two contact buttons: one for a phone number "017124443" with a phone icon, and one for an email address "info@baningo.com" with an envelope icon.

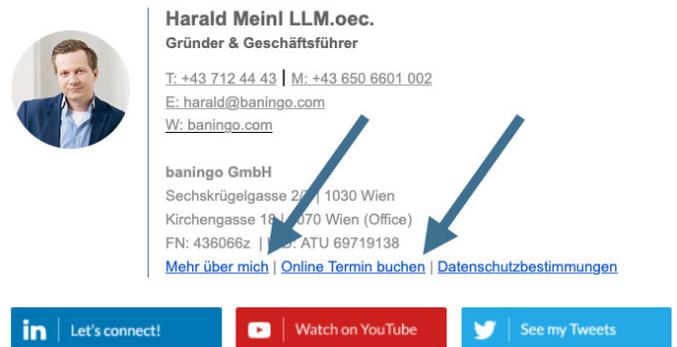
Beispiel Assistenz bei Beraterprofil

Die **perfekte Verknüpfung** für mehr Kundenkontakte

Einbindung in Ihre E-Mail Signatur

Ihr Beraterprofil lässt sich ideal mit Ihrer E-Mail Signatur verbinden. Nutzen Sie diesen Platz unbedingt für Selbstmarketing bzw. für die Möglichkeit, dass Kunden direkt mit Ihnen interagieren können. Hier ein Beispiel meiner E-Mail Signatur:

Sie sehen den Hyperlink bei "Mehr über mich"? Dieser führt direkt zu meinem Profil: <https://team.baningo-select.com/profile/harald-meinl>
Der Hyperlink daneben "Online Termin buchen" führt ebenfalls zu meinem Profil. Allerdings wurde am Ende noch ein #termin hinzugefügt. Siehe: <https://team.baningo-select.com/profile/harald-meinl#termin> - #termin bewirkt, dass sich die Online-Terminvereinbarung automatisch öffnet. Vorsicht, wenn Sie es testen. Sollten Sie eingeloggt sein, funktioniert die Vorschau für Sie nicht, da Berater keine Termine mit sich selbst buchen können.



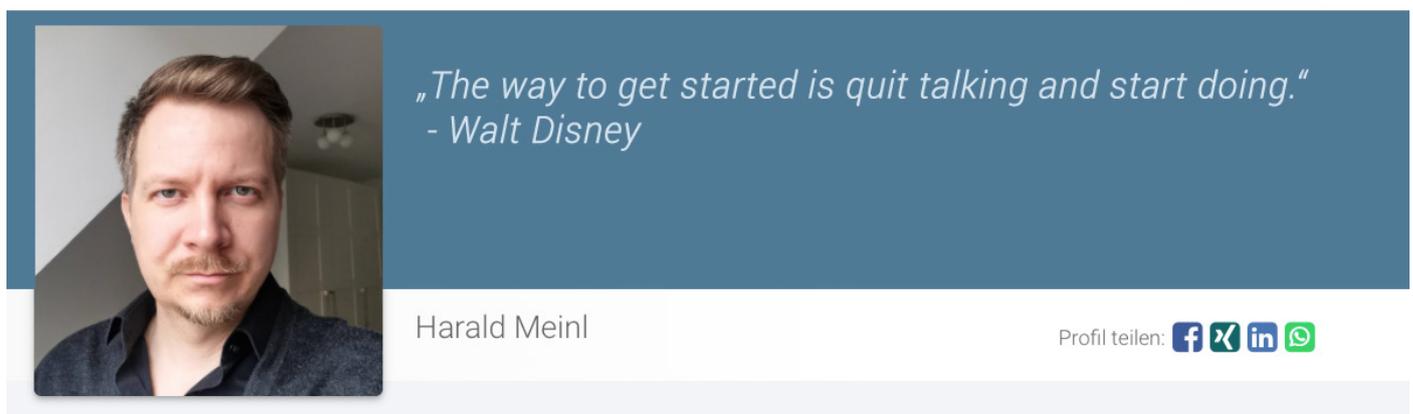
Harald Meinl LLM.oec.
Gründer & Geschäftsführer
T: +43 712 44 43 | M: +43 650 6601 002
E: harald@baningo.com
W: baningo.com

baningo GmbH
Sechskrügelgasse 27 | 1030 Wien
Kirchengasse 18 | 1070 Wien (Office)
FN: 436066z | UID-Nr.: ATU 69719138
[Mehr über mich](#) | [Online Termin buchen](#) | [Datenschutzbestimmungen](#)

[in](#) | Let's connect! | [Watch on YouTube](#) | [See my Tweets](#)

Beispiel E-Mail Signatur

Am besten verwenden Sie einen anderen Browser um diese URL zu testen. Achten Sie auch darauf, dass in der URL "termin" klein geschrieben wird! Eine weitere Möglichkeit ist, einen Screenshot Ihres Profils als Bild in der Signatur zu verwenden. Zusätzlich können Sie das Bild mit einem Link zu Ihrem Profil verknüpfen. Hierfür würde sich ein Bildausschnitt wie dieser untenstehende eignen:



*„The way to get started is quit talking and start doing.“
- Walt Disney*

Harald Meinl

Profil teilen: [f](#) [X](#) [in](#) [whatsapp](#)

Screenshot Ihres Profils als Bild in der Signatur

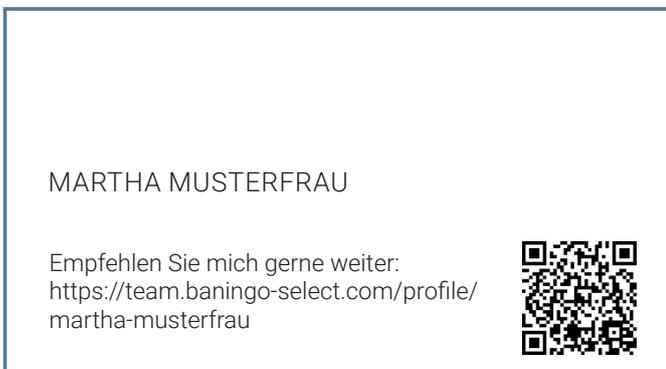
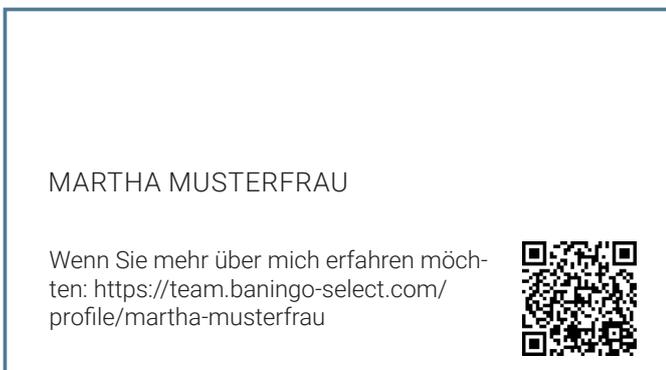
Diese Idee ist nicht von uns. Wir haben uns diesen Tipp von ein paar Beratern abgeschaut, die Ihre Signatur so aufgewertet haben.

Die *perfekte Verknüpfung* für mehr Kundenkontakte

Visitenkarte

Die Visitenkarte ist ein idealer Ort um den Link zum eigenen Online-Profil zu platzieren. So haben Kunden die Möglichkeit mehr über Sie zu erfahren, finden dort alle Ihre Kontaktdaten und können Sie weiterempfehlen.

Hier ein Beispiel, wie es eine Sparkasse umgesetzt hat:



QR Code auf einer Visitenkarte

In der grauen Box wird ein QR Code platziert, welcher auf die URL des Profils hinweist. So muss der Kunde die Adresse nicht manuell eingeben.

QR Code

Obwohl es QR Codes schon lange gibt, sind diese immer mehr im Kommen. Apple hat standardmäßig in der iPhone Kamera App einen QR Code Scanner integriert. Für manche Android-Smartphones muss eine QR Code Scanner App aus dem Store heruntergeladen werden. Mittels QR Code haben Sie die Möglichkeit längere URLs automatisch am Mobiltelefon zu öffnen. Im Kapitel Visitenkarte sehen Sie ein Beispiel. Ein weiteres Beispiel sehen Sie hier:



QR Code auf der Rückseite einer Publikation

Das ist ein Screenshot der Rückseite einer Publikation. Scannen Sie den QR Code um zu sehen, wohin dieser führt.

Zusammengefasst sind QR Codes überall dort sinnvoll, wo eine Überleitung von einem analogen in ein digitales Medium gewünscht ist.

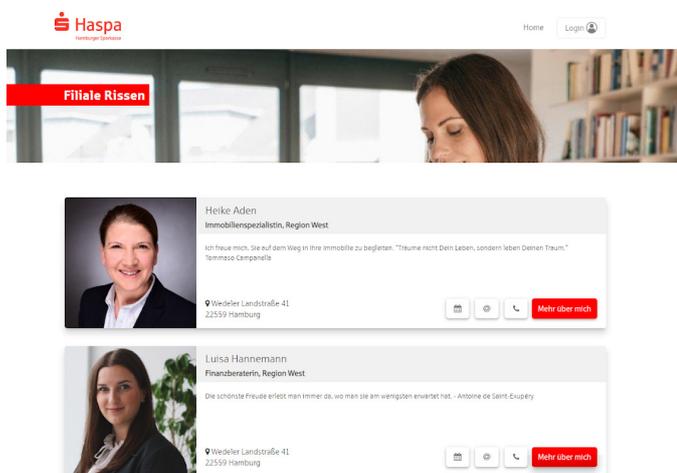
Die *perfekte Verknüpfung* für mehr Kundenkontakte

Offline / Ausdrucke / Plakate

Ihr Online Profil eignet sich perfekt auch als offline Werbemittel. In dem Bereich wo Sie Ihr "Öffentliches Profil" bearbeiten können, befindet sich ein Download-Button. Wenn Sie dort klicken, können Sie das Profil als PDF herunterladen. Dieses können Sie ausdrucken und z.B. als Aushang in der Filiale oder als Beigabe zu Unterlagen hinzufügen. Die Verwendung des Online-Profiles auf Ausdrucken ist aus unserer Sicht empfehlenswert. Gleich wie eine Telefonnummer oder E-Mail-Adresse ist die URL zum persönlichen Profil, egal ob ausgeschrieben oder als QR Code, ein Kontaktangebot für Ihre Kunden.

Filialseiten mit allen Beratern

baningo-select erstellt für jeden Standort eine Übersichtsseite mit allen Beraterprofilen. Diese Seite eignet sich hervorragend für verschiedene Einsatzmöglichkeiten im digitalen sowie im stationären Vertrieb. Hier ein Beispiel der Filiale Rissen im Beraterfinder der Hamburger Sparkasse. Die URL zu dieser Seite lautet:
<https://haspa-beraterfinder.de/f/rissen>



Übersichtsseite mit allen Beraterprofilen im Beraterfinder der Hamburger Sparkasse

Verknüpfung mit Online-Filialsuche

Wenn der Kunde online nach einer Filiale sucht, können Sie bei den Filialdaten wie Öffnungszeiten oder Adresse auch einen Link zu der Beraterübersicht anzeigen. So weiß der Kunde sofort, welche Ansprechpartner er dort vorfindet und kann eventuell bereits online einen Termin buchen.

Schaufenster und Aushänge

Sie können auf Werbemitteln in der Filiale die URL oder einen QR Code mit der Filialadresse verwenden, um Ihren Kunden die Möglichkeit zu geben, alle Ansprechpartner auch online zu finden und kontaktieren zu können.

Tablet im Foyer

Wenn Sie im Foyer ein Tablet platzieren, mit der geöffneten Filialseite, können Kunden beim Betreten der Filiale sofort nach den passenden Beratern suchen. Der Kunde könnte auch gleich eine Terminbuchung mit dem Kollegen am Tablet vornehmen.

Screens in Filialen

Haben Sie Screens in der Filiale hängen? Zeigen Sie Ihre Berater dort. Sie können entweder die Profile durchlaufen lassen oder die Filialseite mit der Übersicht der Berater anzeigen.

Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit durch **Suchmaschinenoptimierung**

Sichtbarkeit wird im digitalen Zeitalter immer wichtiger. Ihr Profil ist von Haus aus suchmaschinenoptimiert. Jedes Profil hat eine eigene Internetadresse (URL). Sie können diese Adresse auch als Mini-Webseite betrachten. Auf dieser Seite befinden sich nur Informationen zu Ihrer Person.

Durch eine automatische Suchmaschinenoptimierung gelingt es, dass Ihr Profil online gut gefunden wird. Wie gut, ist immer davon abhängig, wie alt Ihr Profil ist (Google und andere Suchmaschinen brauchen immer ein paar Wochen und Monate um neue Internetseiten gut zu indexieren) und wie häufig Ihr Name in der Gesamtbevölkerung vorkommt.

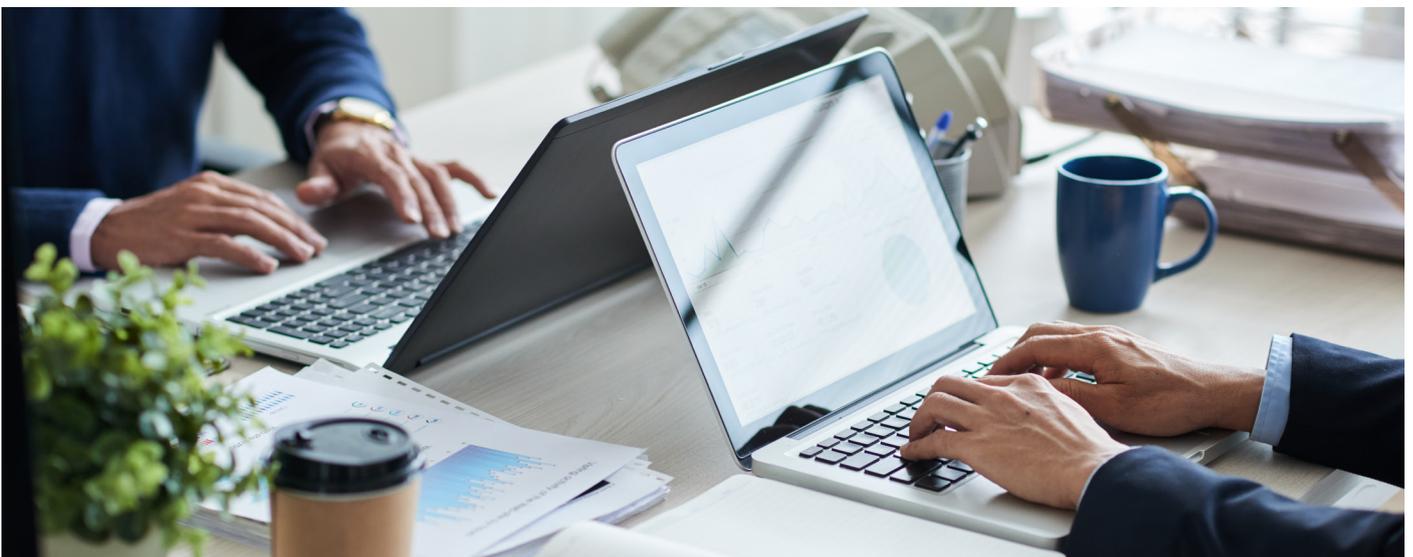
Hier ein paar wichtige Tipps, wie Sie selbst Ihr Profil noch weiter optimieren können:
Geben Sie im Namensfeld Ihren Namen ohne Titel ein. Den Titel können Sie dann gut im Feld "Über mich" oder "meine Ausbildung" anführen.

Haben Sie die Möglichkeit von anderen seriösen Seiten auf Ihr Profil zu verlinken? Oder kennen Sie jemanden mit einer Internetseite (Lebensgefährte, Freunde, Kollegen, Geschäftspartner) der auf Ihr Profil verlinken könnte?

Falls ja, sollten Sie diese Gelegenheit nutzen und um einen Backlink bitten, um den Suchmaschinen zu zeigen, dass Ihre URL relevant ist und in den Suchergebnissen hoch gerankt werden sollte. Verlinken Sie unbedingt von Ihren Social Media Accounts (LinkedIn, Twitter, Xing, Facebook, etc.) auf Ihr Profil - das verschafft Ihrem Profil Aufrufe, zeigt Sie von Ihrer professionellsten Seite und hilft bei der Suchmaschinenoptimierung.

Bringen Sie Ihren Namen in den weiteren Feldern möglichst nochmal unter. Beispiel für das "Über mich" Feld: Guten Tag, mein Name ist *Ihr Vorname* *Ihr Nachname*!

So sieht die Suchmaschine, dass Ihr Name wirklich stark mit der URL Ihres Profils verknüpft ist.



Werden Sie effizienter

baningo-select soll Ihnen Neukunden bringen und Ihnen dabei helfen, Ihre Tätigkeit effizienter zu gestalten. Nutzen Sie die Möglichkeit unserer Kontaktfunktionen, damit Ihre Kunden so einfach wie möglich mit Ihnen in Kontakt treten können.

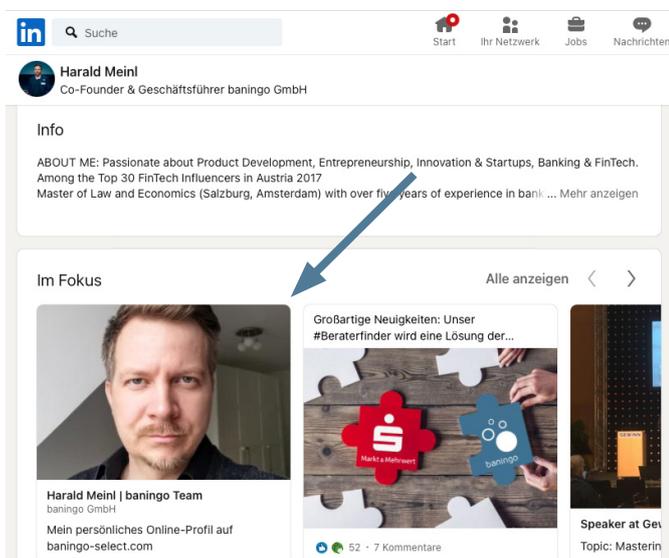
Wir bieten Kalenderanbindungen für alle gängigen Kalendersysteme an. Sie müssen bloß einmalig Ihre Arbeitszeiten eingeben. Alles weitere geschieht vollständig automatisiert.

Weiters bieten wir auch einen sicheren Chat inkl. Filesharing an, womit Sie in einem geschützten Umfeld mit Ihren Kunden kommunizieren können. Fragen Sie hierzu einfach Ihren Administrator oder melden Sie sich bei uns für weitere Informationen unter info@baningo.com.

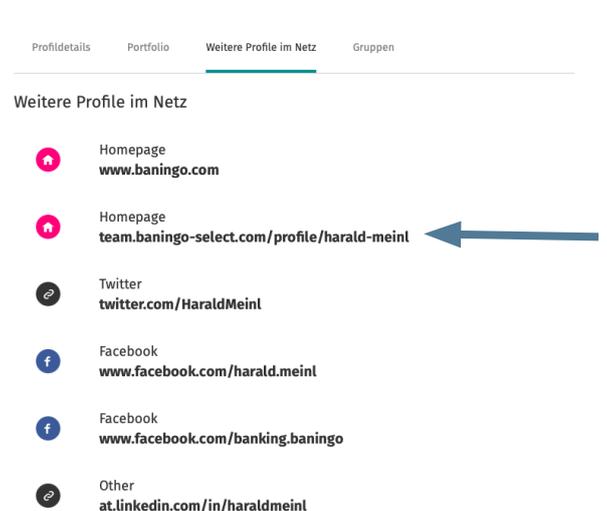
Betreiben Sie Social Selling mit Ihrem Profil

Social Selling ist ein großer Trend derzeit. Zeigen Sie selbst Ihre Expertise auf Xing oder LinkedIn. Schreiben Sie Blogartikel oder Papers zu relevanten Themen und verlinken Sie stets direkt zu Ihrem Online-Profil.

Tragen Sie eine Verlinkung zu Ihrem Online-Profil von Ihren Social Media Accounts ein. Das hilft Ihnen gefunden zu werden.

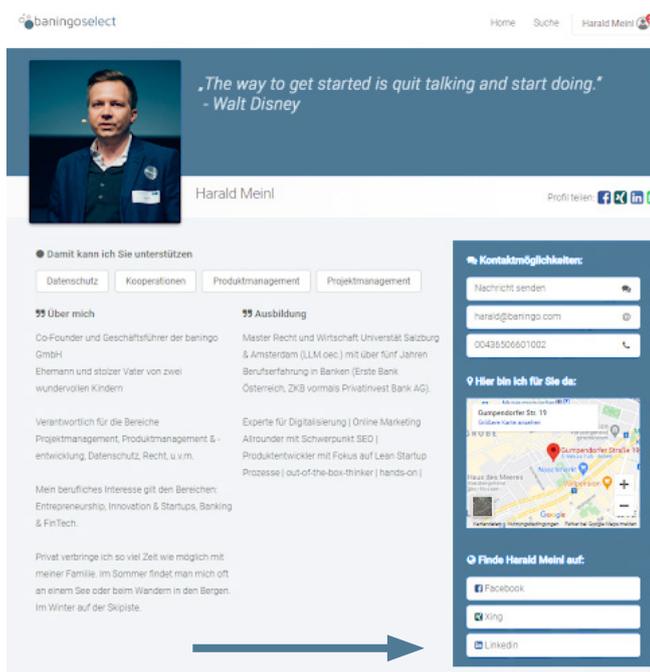


Online-Profil auf LinkedIn



Online-Profil auf Xing

Tragen Sie optional in Ihrem Online-Profil auch Ihre Social Media Accounts ein. Das streicht Ihre Kompetenzen weiter heraus und zeigt, wer Sie sind und wofür Sie sich interessieren. Hier sehen Sie, wie andere Social Media Accounts in Ihrem Profil angezeigt werden:



Social Media Accounts im Online-Profil

Erfolgreich durch Selbstmarketing

Ihr Online-Profil gibt Ihnen die Möglichkeit, selbstständig online Kunden zu gewinnen.

Sie müssen künftig nicht mehr darauf warten, dass ein Neukunde in die Filiale reinspaziert oder das Callcenter Ihnen einen Termin einteilt.

Nutzen Sie die Umsetzungsempfehlungen von weiter oben und platzieren Sie sich beispielsweise online als Experte zu Ihrem Thema. Verlinken Sie dabei geschickt Ihr Profil mit anderen Seiten wie LinkedIn oder Webseiten, die Beiträge von Ihnen oder über Sie veröffentlichen.

Wenn es Ihnen durch gute Inhalte und Beharrlichkeit gelingt, dass Ihr Name eine eigene Marke wird, werden Kunden direkt nach Ihnen zu suchen beginnen. So bekommen Sie Neukunden und schließen immer mehr Geschäft ab.

Werden Sie kreativ und teilen Sie uns gerne Ihre Strategien mit, die Ihnen zum Erfolg verholfen haben.

Weitere **Tipps** für Ihr persönliches **Empfehlungsmarketing**

Ein weiterer Baustein bleibt das klassische Empfehlungsmarketing. Die Adresse Ihres eigenen Online-Profiles lässt sich ideal für Empfehlungsmarketing verwenden. Nutzen Sie Ihr Profil für online und offline Aktionen so gut wie möglich. Machen Sie Kunden, Freunde oder Familie darauf aufmerksam, dass Sie gerne Ihre Leistungen weiterempfehlen können und sie dafür einfach den Link weiterleiten bzw. teilen müssen. Online kann der Link zu Ihrem Profil zum Beispiel via WhatsApp geteilt werden. So können Freunde und Kunden Sie bequem weiterempfehlen. Offline könnte ein Bekannter einem Freund Ihre Visitenkarte zeigen, auf welcher Ihre URL steht oder wo sofort ein QR Code eingescannt werden kann.

Weitere *Tipps und Tricks* für Berater

Den Kunden aktiv um Weiterempfehlung bitten

Hatten Sie einen erfolgreichen Kundentermin? Senden Sie Ihren Kunden im Anschluss eine Nachricht, wo Sie sich für den Termin bedanken und um Weiterempfehlungen bitten.

Weisen Sie hierbei auf Ihr Profil hin, dass Ihr Kunde dieses gerne online weiterleiten kann.

Verhaltenstipps nach einer Terminbuchung oder einer Kontaktanfrage

Ein (Neu-) Kunde ist mit Ihnen in Kontakt getreten. Herzlichen Glückwunsch!

Wir empfehlen Ihnen den Kunden kurz anzurufen oder eine Nachricht zu schreiben.

Der Kunde weiß dadurch, dass Sie sich persönlich um ihn kümmern. Durch gezieltes Nachfragen können Sie bereits den Gesprächsbedarf ermitteln bzw. kleinere Anliegen gleich lösen.

Weiters reduzieren Sie dadurch die No-Show Rate, da Sie bereits eine persönliche Bindung zum Kunden aufbauen.

Metriken für Berater

Derzeit arbeiten wir daran, ein Berater-Dashboard in der Applikation zu integrieren, wo Berater darüber informiert werden, wie gut sie gefunden werden bzw. wie viele Interaktionen im jeweiligen Profil verzeichnet werden.



Die baningo GmbH

Die baningo GmbH ist ein stark wachsendes Fin-Tech Unternehmen mit Sitz in Wien und Mitarbeitern an mehreren Standorten in Europa. Seit der Gründung 2015 zählen renommierte Banken und Sparkassen in der gesamten DACH-Region zu unseren Kunden.

Wir sind überzeugt, dass der Faktor Mensch gerade im digitalen Zeitalter in der Kundenbeziehung den entscheidenden Unterschied ausmacht. Deshalb entwickeln wir Softwarelösungen, welche digital und analog auf innovative Art verbinden.

Mit dem Einsatz unserer Applikationen gelingt es Unternehmen nachweislich, den Kontakt zu Neukunden, sowie die Geschäftsbeziehung mit bestehenden Kunden zu intensivieren. Eine unserer erfolgreichsten Lösungen ist baningo-select, auch bekannt als der Beraterfinder.

Neben der Entwicklung von IT-Lösungen beraten und begleiten wir Unternehmen rund um das Thema digitale Transformation.

Softwarebeschreibung und weitere Informationen zur Applikation

Eine umfassende Online-Produktbeschreibung zu baningo-select.com finden Sie unter: <https://docs.baningo-select.com/>

Sollten Sie keinen Zugang haben, dann kommen Sie gerne direkt auf uns zu: support@baningo.com.





Harald Meinl

Co-Founder und Geschäftsführer. Zuständig u.a. für die Produktentwicklung



Martin Meinl

Customer Success Management



Lukas Kupfner

Head of Business-development



Maximilian Nedjelic

Co-Founder und Geschäftsführer. Zuständig u.a. für Vertrieb

Autor:

Harald Meinl LL.M. oec.

Grafik und Layout:

Katharina Lehr-Splawinski

Herausgeber:

baningo GmbH

Sechskrügelgasse 2/7

1030 Wien