

# **IDEENWETTBEWERB 2013/2014**

**Produktidee**

***V.I.P. flex***



**Der Kaufplan mit goldenem Boden**

# Ideenwettbewerb 2013/14

## V.I.P. flex

(Viele Interessante Prozente & flexibel )

### Beschreibung der Produktidee:

Der V.I.P. flex Kaufplan ist ein Produkt im Edelmetallbereich, speziell im Bereich der Feingoldbarren.

Die Produktidee ist die, dass für die Kunden

1. ein kostengünstiges (Refinanzierung der Spesen zum Großteil durch den Produktgeber) Produkt sowie
2. eine flexible Gestaltungsmöglichkeit im Bereich der Dauer vom Kaufplan gibt. Die flexible Kaufzeit bedeutet, dass der V.I.P. flex Kaufplan mit mind. 2 Monaten Kaufzeit die kürzeste Variante am Markt ist. Wobei die Kaufzeit nach oben hin unbegrenzt möglich ist.

Bei der Betrachtung der Produktmöglichkeiten die es am Markt gibt, sind diese stets mit massiven Kostenbelastungen für die Kunden, sowie mit langen Laufzeiten verbunden. Auch die Zweckbindung bei Produkten ist immer mehr im kommen bzw. steht diese im Vordergrund.

Aufgrund der wirtschaftlichen Situation und Betrachtung der Interessen aller Beteiligten, wurde ein ideales Produkt sowohl für den Kunden, als auch für die Vermittler und Produktgeber zusammengestellt.

Die wirtschaftliche Seite ist meistens die unangenehmste für die Kunden, die aufgrund einer Arbeitslosigkeit oder Insolvenz vom Dienstgeber ausgeht. Die Konsequenzen für Dienstnehmer sind immer die selben, das Einkommen verringert sich extrem, sodass oft nicht mal die laufenden Fixkosten bedient werden können. Sollte dies bei dem Kunden eintreten, was schon x-tausendmal zugetroffen hat, bleibt dem Kunden meist nur eine Abänderung des bestehenden Vertrages. Was wiederum mit extrem hohen Kosten zur Lasten des Kunden verbunden ist. Sollten speziell bei Versicherungsprodukten, Mindestlaufzeiten noch nicht vorhanden sein endet der „Sparvertrag“. Das bedeutet, dass der Kunde alles eingezahlte Geld aus dem Fenster geworfen hat – Gewinner solcher Produkte sind Versicherungsunternehmen – wobei diese Gewinne – Storno gewinne lauten. Ebenfalls trifft es bei solchen Fällen auch die Vermittler, die ihre Provisionen meist voll rückzahlen müssen.

## **Einzigartige Funktion vom V.I.P. flex:**

Beim V.I.P. flex Kaufplan besteht die Option auf Erhalt von bis zu 9% V.I.P.-Bonus in Form von V.I.P. Gold.

Beim V.I.P. flex Kaufplan mit vorab voll bezahlter Einrichtungsgebühr wird diese in Form von V.I.P. flex Gold am Ende der vereinbarten Kaufzeit und bei der Gesamtleistung der Kaufsumme rückerstattet, wenn der Kunde seiner Verpflichtung von der Zahlung der monatlichen Kaufsummen von mindestens 50% der vereinbarten Kaufzeit (Monaten) nachgegangen ist. Unter Einhaltung dieser Bedingungen erhält der Kunde zusätzlich weitere 4% V.I.P Bonus in Form von V.I.P. flex Gold, was anhand der monatlichen Kaufsumme berechnet wird.

Das bedeutet, dass der Kunde innerhalb seiner Kaufzeit den monatlichen Kaufbetrag jederzeit ohne Angabe von Gründen und was unheimlich wichtig ist, ohne finanzielle Nachteile und ohne eine Klage zu befürchten, aussetzen kann.

Zusätzlich bekommt der Kunde beim V.I.P. flex Kaufplan mit vorab voll bezahlter Einrichtungsgebühr, sollte diese mindestens € 200,00 betragen, 1g Gold als Kundengeschenk. Dieser 1g Goldbarren wird vom Vermittler überreicht und vom Kunden schriftlich bestätigt.

Auch dieses Kundengeschenk ist eine neue und einzigartige IDEE. Der Kunde steckt nämlich keinen Antrag oder Vertrag ein, um das herumzuzeigen oder diese weiterzuempfehlen. Ein 1g Goldbarren in der Größe einer Visitenkarte passt super in die Brieftasche und man glänzt beim vorzeigen und weiterempfehlen.

Auch seitens der monatlichen Kaufsumme unterscheidet sich der V.I.P. flex von anderen Anbietern am Markt. Dieser kann ab € 20,00 monatlicher Kaufsumme gestartet werden.

Auch dass ist ein ganz wesentlicher Punkt bei V.I.P. flex Kaufplan, da die Menschen mit immer weniger im Monat auskommen müssen und auch für Geringverdiener oder Großfamilien, die für Ihre Kinder eine „goldene und flexible Reserve“ bilden möchten, auch zugänglich, finanziell möglich und erreichbar macht.

Produkte dieser Art beginnen bei anderen Anbietern ab € 50,00 pro Monat.

Beim V.I.P. flex beträgt die Auslieferungsmenge 20g und kann auch bei erreichen während der aktiven Kaufzeit ausgeliefert werden.

Auch die Auslieferungsmenge beginnt bei anderen Anbietern bei 50g bzw. 100g oder das vielfache.

Bei den meisten Anbietern ist die Auslieferungsmenge bedeutend größer, was in der Praxis bedeutet, dass die Kunden meistens nie ein Gold zu Gesicht bekommen.

Durch die geringe Auslieferungsmenge (wie bereits erwähnt auch während der Kaufzeit ist die Auslieferung möglich) und den 1g Goldbarren (Eröffnungsgeschenk) bekommen die Kunden etwas Physikalisches in Ihre Hände, was zu weiterem aktiven Kaufen motiviert. Viele Menschen wollen das Ergebnis in Ihren Händen halten. Das ist auch wichtig und gut so.

Auch dieser Punkt unterstreicht die Flexibilität vom Produkt V.I.P. flex zu andren Produkten.

Ein gravierender Punkt ist die sehr geringe Kostenbelastung vom V.I.P. flex für den Kunden, denn der Produktgeber refundiert in Summe bis zu 9% an V.I.P. Bonus.

Kostenbelastung	5% Einrichtungsgebühr	einmalig
	<u>5% Agio</u>	<u>laufend</u>
	10% gesamt Belastung	
Rückerstattung	5% Einrichtungsgebühr	laufend
	<u>4% Bonus</u>	<u>laufend</u>
Einzigartig	9% Rückerstattung	

In Summe hat der Kunde eine Kostenbelastung (linear) von nur 1% seiner Kaufsumme.  
Die Rückerstattung wird durch den Einkaufsvorteil laufend finanziert.

Bei der Produktgestaltung war es wichtig, die Interessen aller Beteiligten, die vom Kunde sowie die von Vermittler zu betrachten um ein ausgewogenes Spitzenprodukt für den Markt zu schaffen.

Einzigartig beim Produkt ist, dass der Großteil der Kostenbelastung das Produkt selbst finanziert und dem Kunden eine nur sehr geringe Kostenstruktur überbleibt.  
Auch die Flexibilität des Produktes ist eine wichtige Basis für die Kunden, da die heutige wechselhafte Wirtschaftslage eine sehr hohe Flexibilität erfordert.

Die Probleme die bei anderen Produkten entstehen, dass die Kunden und auch die Vermittler verlieren bzw. auf der Strecke bleiben, dass ist beim V.I.P. flex Kaufplan nicht der Fall.

Auf dem Markt der Edelmetalle sind in den letzten Jahren viele – auch unseriöse – Teilnehmer aufgetaucht.

Die Problematik: Dieser Bereich unterliegt zurzeit in Österreich keiner behördlichen Aufsicht.

Es war mir wichtig, dass ich ein seriöses Produkt mit rechtlich geklärten Verhältnissen meinen Kunden und Vermittlern anbiete.

Der V.I.P. flex unterliegt der Edelmetallbehörde – Nehiti – in Ungarn.

Der V.I.P. flex wurde bei der FMA vor Markteintritt eingegeben, obwohl keine Zuständigkeit seitens der FMA gegeben ist.

## **Umsetzbarkeit:**

Der V.I.P. flex Kaufplan ist realisiert.

Investitionen mussten getätigt werden, wurden ohne Fremdkapital eingezogen finanziert.

Mit dieser Idee muss man selbstständig werden.

## Vorgehensweise:

Derzeit bin ich am Anfang der Aufbauphase vom Außendienst und Einführung des Produktes auf dem kärntnerischen Markt.

## Kunden:

Der Kunde hat ein Produkt in der Hand, dass ihn in keiner Lebenssituation zur massiven Spesenfalle oder Belastung wird.

Die Kundenbedürfnisse werden mit einem flexiblen und einen spesengünstigen Kaufplan befriedigt. Sollten diverse finanzielle Probleme seitens vom Kunden auftreten, sodass der Kunde den Kaufplan unterbricht, bedeutet das, dass jederzeit ohne Angabe von Gründen und was unheimlich wichtig ohne finanzielle Nachteile und ohne eine Klage zu befürchten, den V.I.P. flex Kaufplan aussetzen kann.

Zielgruppe vom V.I.P. flex sind Personen ab einem Lebensalter von 18.

Der Vertrieb von V.I.P. flex ist über Finanzdienstleister sowie Versicherungsmakler vorgesehen. In weiterer Folge über Handelsvertreter so wie eine eigene Verkaufsgruppe.

Die Vorteile vom Kunden:

- der Monatlichen Kaufplan erhöht sich um bis zu 9% Bonus
- ab 20,00 EUR mtl.
- Eröffnungsgeschenk - 1g Goldbarren physisch ausgehändigt



- geringe Kostenbelastung
- Einmalkauf ab 1g möglich
- flexible Gestaltungsmöglichkeit während der Kaufzeit ohne Mehrbelastung
- für die Kunden die eine Lagerung wünschen, wird eine gratis Online Lagerübersicht angeboten.

## **Marktpotential:**

Der Markt für Edelmetall sprich Gold ist vorhanden.

Die Eintrittsbarriere ist die, dass der Markt, sowie die Vermittler mein flexibles und Kostengünstiges Spitzenprodukt noch nicht kennen bzw. dass es viele Anbieter auf dem Markt der Edelmetalle gibt und nur sehr wenige über die Risiken und Gefahr des unseriösen Anbieters bekannt sind.

Interesse ist in jeder Altersklasse gegeben.

Es gibt in diesen Bereich einige Mitbewerber, der Großteil der Anbieter kommt aus Deutschland und der Schweiz.

Mein Produkt ist das erste am Markt das aus Kärnten mit einer Aufsichtsbehörde kommt und auch hier im Markt platziert wird.

Diese ausgeglichene und flexible Produktlösung, mit einer derartigen geringen Kostenbelastung für den Kunden gibt es noch nicht am Markt.

Das Spitzenprodukt V.I.P. flex ist bereit für Österreich.

**Auf unserer Webseite können Sie sich weitere Informationen sowie Bestellschein, AGB und Flyer zum Produkt ansehen und runterladen.**

**[www.aureola-aktiv.com](http://www.aureola-aktiv.com)**

**Bei Interesse stehen wir Ihnen gerne unter folgenden Erreichbarkeiten zur Verfügung.**

**[info@aureola-aktiv.com](mailto:info@aureola-aktiv.com)**

**+43 676 8818 5444**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.  
Wir würden uns freuen Sie bei Ihrem langfristigen  
Vermögensaufbau begleiten zu dürfen!

# **Aureola-Aktív Kft.**

**Adresse: Viola u. 2. H-8200 Veszprém**

**Webseite: [www.aureola-aktiv.com](http://www.aureola-aktiv.com)**

**E-Mail: [info@aureola-aktiv.com](mailto:info@aureola-aktiv.com)**

**Telefonnummer: +43 676 8818 5444**