PROCHECK24

Den Kfz-Herbst für die effiziente Kundenansprache nutzen

Wir wissen, wie wertvoll Zeit ist, besonders im Vertrieb. Die zur Verfügung stehende Zeit will man in den Kunden und seine Beratung investieren. Andere Aktivitäten fallen dadurch gerne mal vom Tisch. Das sind oft klassische administrative Tätigkeiten, aber auch Marketingthemen werden vernachlässigt. Dies bestätigen uns regelmäßig neun von zehn Vermittlern.

Gleichzeitig ist Vermittlern die Bedeutung von Marketing für die Kundenakquise und Bestandspflege sehr wohl be

wusst. Neben der fehlenden Zeit ist es sehr oft das fehlende Know-how, das zum Showstopper wird. Die klassische Reaktion aus der Praxis verdeutlicht das Dilemma: "Ich würde ja gerne, aber was soll ich denn machen oder schreiben und vor allem womit, welches Tool unterstützt

mich am besten?" Die Frage nach dem Tool, nach technischer Unterstützung, wird dabei noch verzwickter, wenn neben klassischem Print- oder Email-Marketing auch Aktivitäten in sozialen Netzwerken ins Auge gefasst werden. Genau hier setzen unsere Marketingtools an. Diese sind sofort einsatzbereit und liefern dem Kunden wie dem Vermittler in der Praxis einen echten Mehrwert. Dies ist vor allem jetzt, zum Kfz-Jahresendgeschäft, besonders spannend. Warum nur die Versicherer und die großen Vergleichsportale Werbung machen lassen, wenn ich das als Vermittler mit meinen Kunden einfach und ohne Kosten genauso machen kann?

Unser Angebot startet mit klassischen white-gelabelten Werbemitteln. Mittels unserem Homepage-Baukastensystem können Vermittler in wenigen Minuten eine eigene Homepage erstellen und mit den gewünschten



PROCHECK24-Produkten verbinden. Ein Kernelement unserer Marketingtools sind die Endkunden-Vergleichsrechner. Diese werden in der Praxis aufgrund des hohen Nutzens für Vermittler und Kunde sehr häufig und vor allem vielfältig eingesetzt. Das Prinzip ist so einfach wie wirkungsvoll: der Kunde durchläuft die Antragstrecke, erhält die Vergleichsergebnisse und kann sein gewünschtes Produkt, z. B. Kfz-Versicherungen, Ratenkredite oder Stromverträge direkt online abschließen. Der Vermittler spart sich über diesen Weg die Dateneingabe – der Kunde ist als neuer Datensatz mit allen Angaben in der Kundenverwaltung zu finden. Viel entscheidender aber ist die Tatsache, dass man dem Kunden die Möglichkeit eröffnet, selber zu vergleichen und den Prozess zu steuern. Man darf nicht vergessen: Kunden vergleichen gerne und auch eigenständig – das sieht man am großen Erfolg der Vergleichsplattformen. Als Makler habe ich dabei einen großen Vorteil: ich kann meinen Kunden nicht nur digitale und einfache Vergleichsmöglichkeiten bieten, sondern diese auf Wunsch auch jederzeit parallel persönlich beraten.

In der Praxis werden die Vergleichsrechner unterschiedlich eingesetzt und dem Kunden zugänglich gemacht. Man kann die Rechner (über einen personalisierten Link) schnell und einfach in die eigene Homepage integrieren und so seinen Auftritt um ein wichtiges Kernelement erweitern. Die Vergleichsrechner bzw. die Antragstrecke werden sehr häufig auf Nachfrage auch per Email an Kunden geschickt. Die typische Kundenfrage nach dem "was wird mich das bei Ihnen kosten" kann sich der Kunden nun selbst beantworten. Hoher Beliebtheit erfreuen sich die Links bei Fans von QR-Codes. Viele kreieren QR-Codes mit dem entsprechenden Vergleichsrechner-Link, um diese dann auf Flyer, Anschreiben oder Emails zu setzen. Es macht Eindruck, wenn man auf einem Flyer von günstigen Kfz-Versicherungen liest und per QR-Scan direkt und ohne Umwege im Kfz-Vergleichsrechner landet.

Unser stärkstes Marketingtool sind die Marketingkampagnen, die wir über unseren Partner DIGiDOR anbieten. Für alle PROCHECK24-Produkte gibt es vorgefertigte Kampagnen. Eine Kampagne ist eine spezifische Landing-Page, die dem Kunden über verschiedene Wege zugänglich gemacht werden kann. Das einzige, was der Vermittler machen muss oder kann, ist eine Anpassung des Layouts mit Farben, Firmenlogo etc. an seinen persönlichen Auftritt. Inhalte und Features wie der Vergleichsrechner samt Antragsstrecke zu dem Produkt sind bereits integriert und personalisiert, so dass Ihre Kunden auch Ihnen automatisch zugeordnet werden und für Sie in unserem CRM einsehbar sind. So müssen Sie als Vermittler sich nicht mit Formulierungen, Inhalten, Layouts und technischen Lösungen beschäftigen, sondern kön-

nen Ihre eigene Kampagne direkt in der Praxis einsetzen und sich auf die Beratung Ihrer Kunden konzentrieren.

Das Beste an den Kampagnen sind die vielfältigen Möglichkeiten, wie die Kunden angesprochen werden können. Der Vermittler kann seinen Kommunikationskanal selber wählen und so ganz neue Kanäle und Medien nutzen. In vielen Fällen beginnt damit für Vermittler ein neues digitales Zeitalter. So kann die Kampagne z. B. mit wenigen Klicks klassisch per Email verschickt werden – eine tolle Möglichkeit, seinen gesamten Bestand über Neuigkeiten zu informieren. Besonders beliebt ist die Möglichkeit, die Kampagne als Anzeige kostenlos auf der Facebook-Seite des Vermittlers zu posten. Ein Klick eines Interessenten auf die Kampagne bringt diesen direkt zur Landingpage mit der Vergleichsmöglichkeit.

In der aktuellen Jahreszeit erfreuen sich Kampagnen zu unserem Kfz-Versicherungsvergleich großer Beliebtheit. Mit DIGiDOR und unseren Kampagnen eröffnen sich aber noch weitere Kommunikationswege: Google My Business, Instragram, Xing, Twitter und WhatsApp stehen ebenfalls zur Verfügung. Viele Vermittler wollen diese neuen Medien nutzen, wissen aber nicht wo und wie anzufangen. Das hat nun ein Ende. Alles steht für unsere Vermittler bereit – man kann schnell, ohne notwendiges Vorwissen und zudem noch kostenlos starten. Meine Kollegen und ich unterstützen Sie gerne dabei!



Autor: Darko Desovic Senior Key Account Manager PROCHECK24 GmbH





Kontakt

PROCHECK24 GmbH
Landshuter Allee 8
80637 München
Tel. 089 / 2441 853 - 50
Fax 089 / 2441 853 - 59
info@procheck24.de
www.procheck24.de