

#rettetenVertrieb

Digitale Kundenansprache in Zeiten von Corona



Stillstand im Vertrieb durch Corona

Das Versicherungsgeschäft lebt vom Kontakt mit den Kunden. Mit der akuten Corona-Pandemie und dem Erliegen des wirtschaftlichen wie sozialen Lebens, rücken die vertrauten Kommunikationswege in den Hintergrund oder um es klar auszudrücken: **Keine Termine – kein Verkauf.**

Mit unseren Partnern pbm und .dotkomm haben wir ein **modulares Paket für den „Digital Sales Fit“** geschnürt, um der aktuellen Krise entschieden entgegenzutreten.

Sofortiger "Digital Sales Fit"

1 Online Video-Sales: Schulung und Coaching

- > Tool Auswahl für Video-Sales
- > Praxisstarkes Schulungskonzept
- > Webinar-Schulung durch den Vermittler in der Breite in einem kompakten 4-Wochen-Programm
- > Coaching von interessierten Vermittlern in der Tiefe per Video

2 TrustITBox – Sichere Kommunikation & Digitaler Abschluss

- > Fertige SAAS-Lösung – sofort einsetzbar
- > EUDSGVO-konform mit Insign/Digitaler Signatur
- > Setup TrustITBox sofort
- > Schulung zur Nutzung der TrustITBox

3 Content und Vermarktungsset

- > Content-Paket sowie Vermarktungskonzept für Vermittler in Richtung Kunde
- > Vermarktung der Video- und Signatur-Lösung in Richtung Vermittler

4 Quick-Win Bestandskunden Kampagnen

- > Schnelle Kampagnen in Richtung des Bestands für neue Beitragseinnahmen
- > Komplette Mediensets können verwendet werden

Auf ins Kundenportal	Optin und Leistungsstand	Wir beraten Sie digital
----------------------	--------------------------	-------------------------

5 Ausbaustufe: Interaction Room | Workshop-Pakete

- > Vorbereitung der (weiteren) technischen Integration | > Ausbau der Einsatzmöglichkeiten | > Weiterentwicklung des Funktionsumfangs

Die Digitalagentur *.dotkomm* entwickelt Konzepte nach neuesten Neuromarketing- und Technikstandards, bringt den POS auf Trab und macht ihn fit für den Online-Wettbewerb.

p.b.m. unterstützt mit ausgefeilten Lösungen das personalisierte Kundenerlebnis und bringt Conversion-Steigerung, mehr Engagement und Markenimage, verbessert den Workflow in Ihrem Unternehmen und rentiert sich durch die schnellen Erfolge sichtbar.

Online Video-Sales: Schulung und Coaching

Die Videoberatung in Zeiten von Corona ermöglicht eine neue Nähe zum Kunden. Je nach eingesetztem Tool, sind eine Vielzahl von Funktionen möglich, welche die Kommunikation weiter professionalisieren.

> *Wir unterstützen Sie kurzfristig bei der Auswahl und Nutzung der passenden Videolösung.*

TrustITBox – Sichere Kommunikation & digitaler Abschluss

Die DSGVO stellt hohe Anforderungen an den Datenaustausch, obwohl Kunden unkompliziert wie bei WhatsApp kommunizieren möchten.

> *Wir unterstützen Sie kurzfristig mit einer Lösung zum einfachen und datenschutzgerechten Informations- und Dokumentenaustausch (inklusive Signaturlösung).*

Content- und Vermarktungsset

Der Kunde braucht eindeutige Botschaften, dass Ihr Unternehmen in Zeiten von Corona erreichbar ist und zuverlässig weiterarbeitet. Im Fokus stehen Botschaften und Stories, die den Kunden oder Interessenten zentral zur Verfügung gestellt werden.

> *Wir unterstützen Sie kurzfristig mit einem vorgefertigten Content- und Vermarktungsset, mit dem Sie Ihre Kunden zielgruppenspezifisch erreichen.*

Quick-Win-Bestandskundenkampagnen

Um aktuell Neuabschlüsse zu erzielen, findet sich großes Potenzial im eigenen Bestand. Gleichzeitig gilt es, bereits geschlossene Verträge zu halten und Stundungen wie auch Stornierungen zu verhindern. Mit dem Einsatz personalisierter Kampagnen unterstützen Sie die Kundenansprache. Unsere Schwerpunkte sind, neben dem Produktverkauf und der Kundenbindung, auch die Hinführung zur Digitalisierung.

> *Wir unterstützen Sie kurzfristig bei der Auswahl und Formulierung der passenden zielgruppengerechten Kampagnen und beraten Sie in der Auswahl der Kommunikationskanäle.*

Ausbaustufe: Interaction Room | Workshop-Pakete

Mit der Rückkehr in den Alltag nach Corona, werden die positiven Erfahrungen in der digitalen Kommunikation gefestigt und ausgebaut. Neue Prozesse werden in die digitale Schnittstelle zwischen Versicherer, Vermittler und Kunden integriert.

> *Wir unterstützen Sie methodisch bei der strukturierten Auswahl und Priorisierung der nächsten Schritte und bewerten zusammen mit Ihnen die Erfahrungen aus der Krise mit unserem Interaction Room.*

adesso SE

Adessoplatz 1
44269 Dortmund
Deutschland
T +49 231 7000-7000
F +49 231 7000-1000
E info@adesso.de

Sie wollen mehr zu unserem modularen Paket erfahren? Sprechen Sie uns an!

Michael Bünnemeyer | Senior Business Developer Insurance
T +49 162 2808648 | michael.buennemeyer@adesso.de