

Wie erfolgreiche Versicherungsmakler ihre Kunden-Informationen systematisieren

Kunden möchten das Gefühl haben, ihr Versicherungsmakler kümmert sich laufend und nicht nur bei Vertragsabschluss. Kunden möchten regelmäßig über Wichtiges informiert werden. Häufig ist das für Versicherungsmakler ein Zeitproblem. Um Bestände zu sichern und Nachfrage zu steigern sind regelmäßige Kunden-Informationen empfehlenswert.

V-aktuell unterstützt Versicherungsmakler bei ihrer regelmäßigen Kunden-Information und erstellt 2x im Jahr ein vierseitiges Kundenmagazin sowohl als PDF- als auch als Print-Ausgabe. Dieses bewährte haptische Medium behält auch im digitalen Zeitalter seine Bedeutung.

Mit der für Smartphones und Tablets optimierten Online-Kundenzeitung stellen Versicherungsmakler den Besuchern ihrer Webseite interessante Informationen zur Verfügung. Die Online-Ausgabe wird im Webdesign der Makler-Homepage programmiert. Ein individuelles Archiv und eine Suche macht die Online-Kundenzeitung sowohl für Kunden, als auch für Interessenten und die Mitarbeiter des Versicherungsmaklers zu einer wertvollen Informationsquelle.

Alle Artikel können für E-Mail Marketing verwendet werden. Diese können von der Makler-Homepage aus gelayoutet mit Makler-Logo und Kommunikationsdaten als PDF gedruckt werden. Die aktuelle Ausgabe beinhaltet achtzehn Artikel. Diese können in beliebiger Reihenfolge und Häufigkeit als PDF-Artikel oder als Artikel-Links für zielgerichtete Mailings verwendet werden.

Die Artikel können außerdem über die eingebauten Icons sekundenschnell in die sozialen Netzwerke Facebook, Twitter, XING und Google+ gepostet werden.

V-aktuell bietet Versicherungsmaklern ein stimmiges Gesamtkonzept. Mit den V-aktuell Kundenzeitungen können Makler ihre Kunden und Interessenten über die Kommunikationskanäle Postweg, Homepage, E-Mail und soziale Medien informieren. Versicherungsmakler bringen sich so regelmäßig und kompetent in Erinnerung und kommen ihren Informationsverpflichtungen nach.

Welcher Kommunikationskanal der Richtige ist, hängt auch vom Geschäftsmodell und der Kundenstruktur des Versicherungsmaklers ab. Häufig sind Bestände, also die Kundschaft, keine homogene Gruppe, sodass in der Regel alle Kommunikations-Kanäle bedient werden sollten, um auch wirklich alle Kunden regelmäßig zu erreichen.

V-aktuell wurde als Kooperationsmodell gegründet. Die Fachredaktion besteht aus aktiven Versicherungsmaklern. Aus den Themenvorschlägen der Redakteure und V-aktuell Abonnenten hat die Fachredaktion für die Ausgabe Herbst/Winter 2016 einen interessanten Themenmix zusammengestellt. Die Ausgabe erscheint am 15. September 2016.

Interessierte Versicherungsmakler können Gratis-Muster und die Themenliste online anfordern: www.v-aktuell.de/nl/pm

Pressekontakt:

Thomas Bethke Versicherungsbetriebswirt/DVA
Telefon: 040 / 642 08 - 148
E-Mail: info@v-aktuell.de

Unternehmen

V-aktuell
Meiendorfer Rund 40
22145 Hamburg

Internet: www.v-aktuell.de

Über V-aktuell

V-aktuell wurde von Versicherungsmaklern als Kooperationsmodell gegründet und bietet Versicherungsmaklern Print-, PDF- und Online-Kundenzeitungen (HTML) mit Einbindung sozialer Netzwerke. V-aktuell verfügt über die notwendige Erfahrung und Innovationsfreude und entwickelt die Kundenzeitungen im Dialog mit Vermittlern und Lesern ständig weiter.