

## Kunden zu Fans machen: maxpool und Novadoo haben den Schlüssel zu Kundeninteraktion und Mehrumsatz!

**maxpool baut das eigens entwickelte Verwaltungs- und CRM-System „maxOffice“ aus: Die Implementierung der Online-Geschenkeplattform Novadoo ermöglicht den Versand der beliebten Grußbotschaften inkl. Geschenklink.**

**Die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Maklerpool und Makler hat bei maxpool einen ausgesprochen hohen Stellenwert. Und dementsprechend unterstreicht auch das neue Servicetool, das maxpool seinen angebundenen Partnern ab sofort bietet, die gelebte Maxime „Verantwortung verbindet“: Durch die Einbindung der innovativen Geschenkplattform Novadoo in das CRM-System maxOffice können Makler ihren Kunden ihre Wertschätzung interaktiv ausdrücken. „Verschiedene Grußvideos mit inkludiertem Link zum Geschenkesortiment von Novadoo erhöhen die Kundenbindung - und somit auch die gemeinsamen Geschäftserfolge“, so Marc Schmid, Geschäftsführer und Mitgründer der Schweizer Novadoo AG. Wird die jeweilige Grußbotschaft versandt, kann sich der Empfänger über den enthaltenen Link ein Geschenk aussuchen und natürlich kostenfrei bestellen - die Lieferung erfolgt automatisch. Der Zugang zum maxOffice und somit auch zu Novadoo erfolgt über den internen Bereich der Website [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de).**

Interaktiv, innovativ und emotional: An maxpool angebundene Makler können ihre Kunden ab sofort mit dem Service der Geschenkplattform Novadoo begeistern. „So werden gleichzeitig Interaktion aufgebaut, warme Leads generiert und Up- und Cross-Selling-Maßnahmen unterstützt“, erklärt Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsführung der Hamburger Phönix maxpool Gruppe. „maxpool-Partner sorgen so für den überraschenden ‚Wow-Effekt‘ bei ihren Kunden, der einen ungewöhnlichen Grundstein für Zusatzgeschäfte und Kundenloyalität bedeutet“, so Daniel Ahrend weiter. Hinterlegt ist das Novadoo-Angebot exklusiv im maxOffice, zur Auswahl stehen Grußbotschaften mit Geschenklinks zu vier verschiedenen Anlässen.

Mit Novadoo kann die Erhöhung der Verträge pro Kunde nachhaltig gesteigert werden, auch, und gerade weil das Thema Kundenkommunikation immer mehr in den Fokus rückt: Gemäß § 17 VersVermV wird ein Beschwerdemanagement gefordert – und jede positiv abgewickelte Kundenbeschwerde kann die Bindung an einen Makler erhöhen. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass eine Neukundengewinnung in der Regel teurer ausfällt als die Rückgewinnung eines Bestandskunden. So ist der Novadoo Touchpoint auch als Abschluss des Beschwerdemanagement-Prozesses ein exzellenter und verbindlicher Ausklang.

Das Novadoo-Geschenkesortiment bietet eine Vielfalt an hochqualitativen Produkten für zwei unterschiedliche Budgets. So werden aus Kunden Fans!

Tina Webler  
Marketing/PR  
maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH  
Telefon: +49 (40) 29 99 40 - 438  
Telefax: +49 (40) 29 99 40 - 9430  
[presse@maxpool.de](mailto:presse@maxpool.de)  
<http://www.maxpool.de>