

LEADGENERIERUNG DURCH DIGITALES KUNDENVERHALTEN

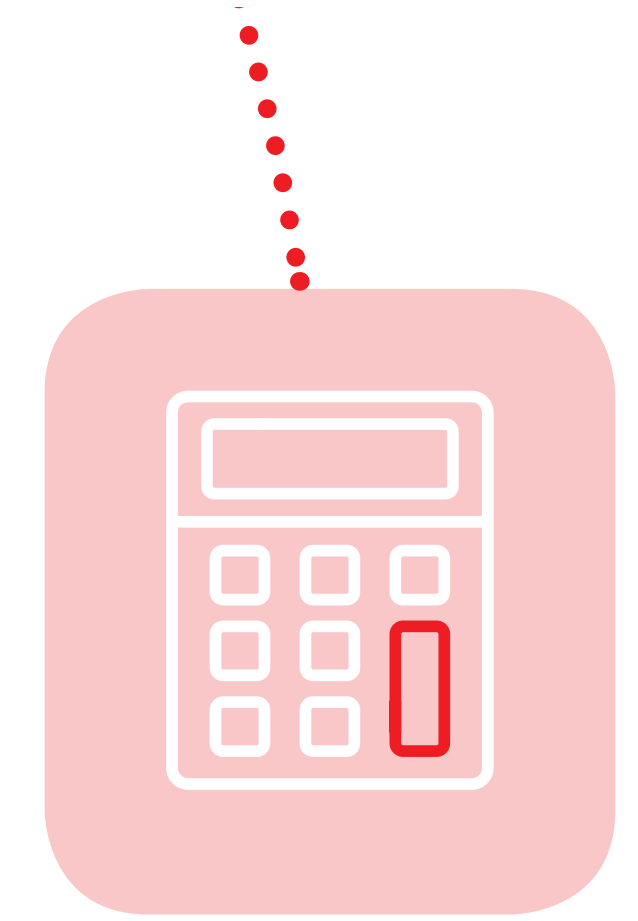
1. PERSONALISIERTER ERSTKONTAKT

Interessent bekommt einen Anstoß-Newsletter zum Thema Krankenversicherung, mit persönlicher Ansprache durch seinen Berater samt dessen Kontaktdaten.



2. INTERESSEN-CHECK

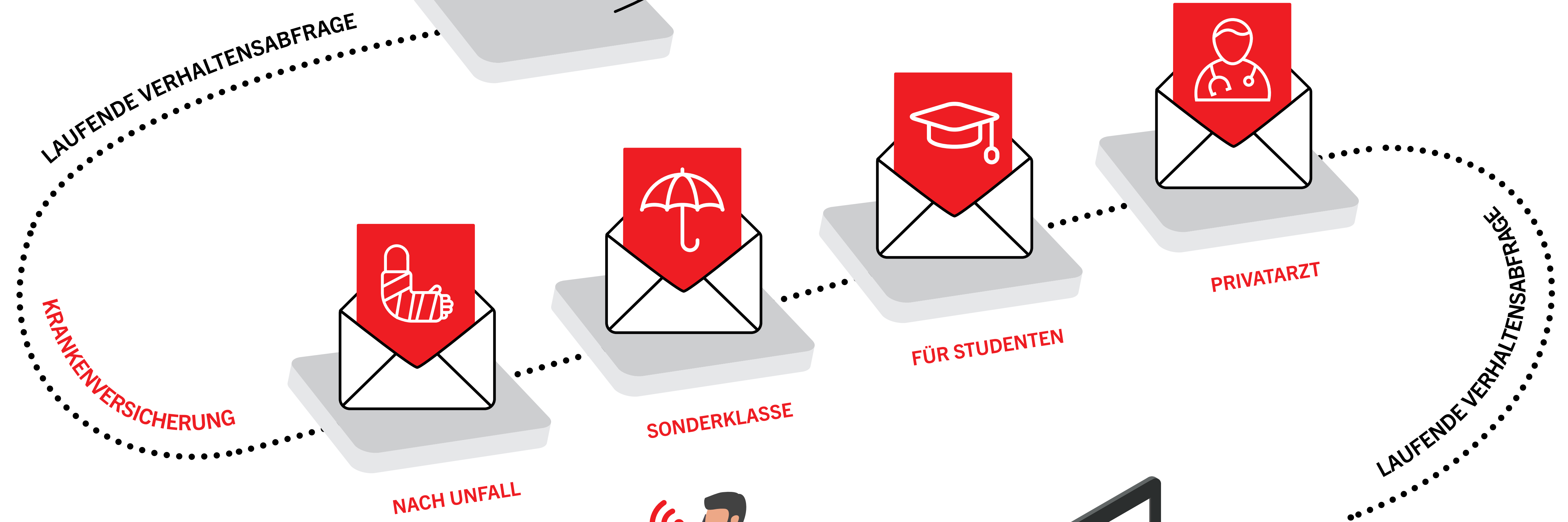
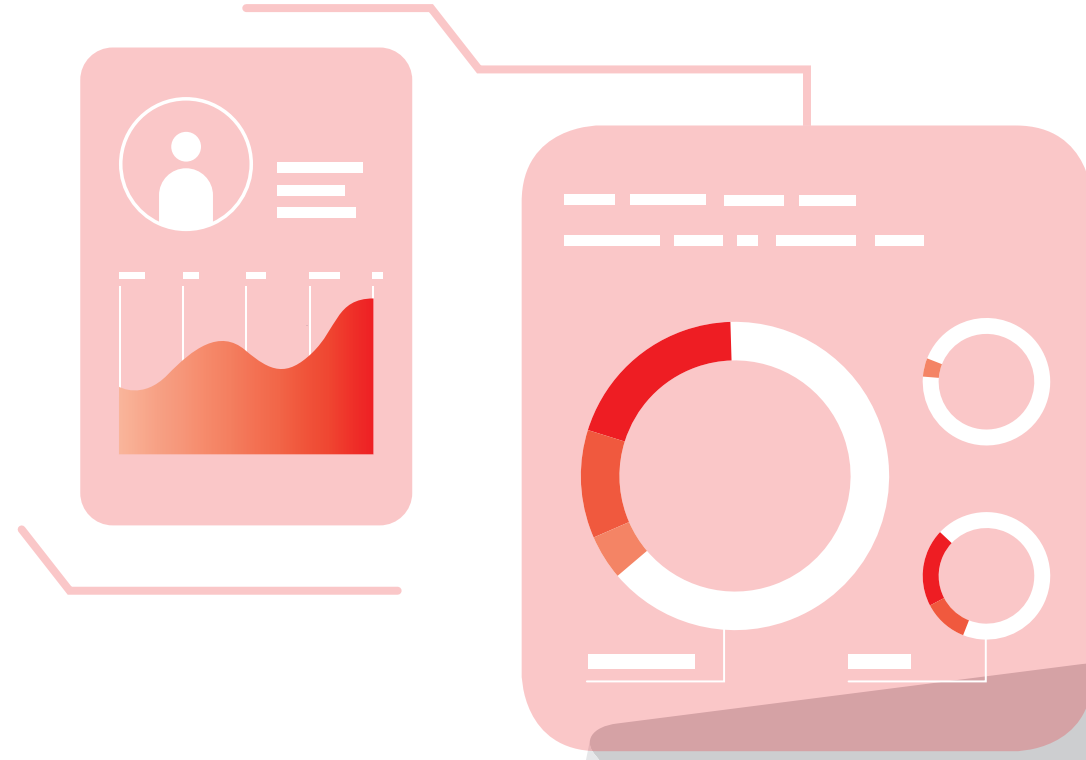
Durch den Link im Newsletter wird der Interessent animiert, sich auf der Website tiefer gehend zu informieren. Sein Verhalten wird getrackt.



Versicherungsrechner im Newsletter als Link

3. REALTIME-LEAD-SCORING

Alle aus dem Verhalten gewonnenen Daten werden in einem Realtime-Lead-Scoring bewertet. Der Lead erhält darauf basierend einen zweiten personalisierten und individuell auf ihn und seine Interessen abgestimmten Newsletter.



4. ÜBERMITTLUNG DER HOT LEADS

Sobald mehrere Kriterien aus dem Salesfunnel erzielt werden, wird der Lead als Hot Lead eingestuft. Der Berater erhält täglich automatisiert eine Nachricht mit allen Hot Leads und deren jeweiligen Interessen.



5. PERSÖNLICHES GESPRÄCH MIT BERATER

Nach ein paar Tagen kontaktiert der Berater den Hot Lead für ein persönliches Gespräch mit dem Ziel des Vertragsabschlusses.



Conversion Rate:

10% VERTRAGSABSCHLÜSSE BEI HOT LEADS

5x HÖHERE CONVERSION DANK VERHALTENSBASIERTER DATEN



46,56%
Open Rate



4,08%
Click Rate