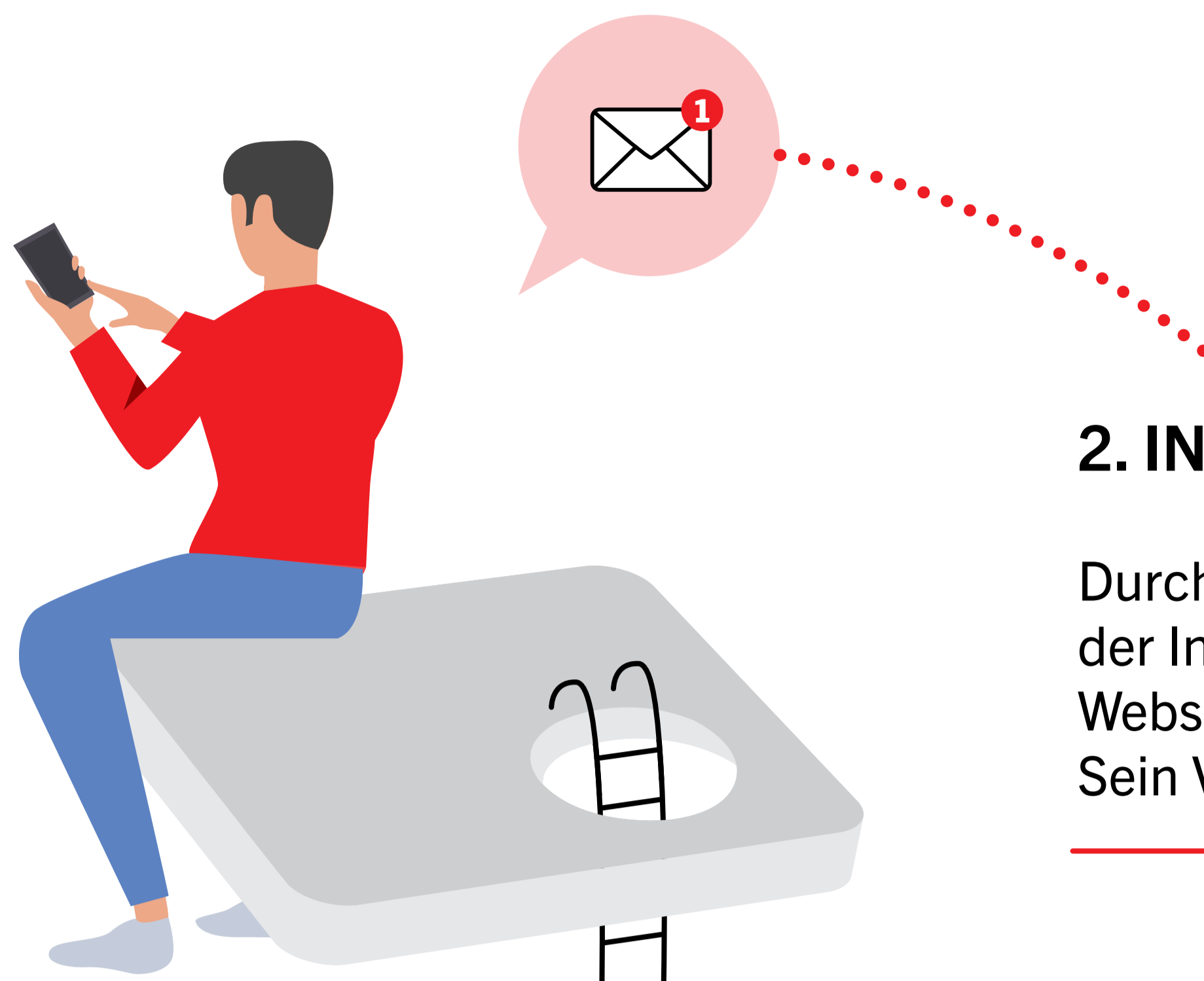


LEADGENERIERUNG DURCH DIGITALES KUNDENVERHALTEN

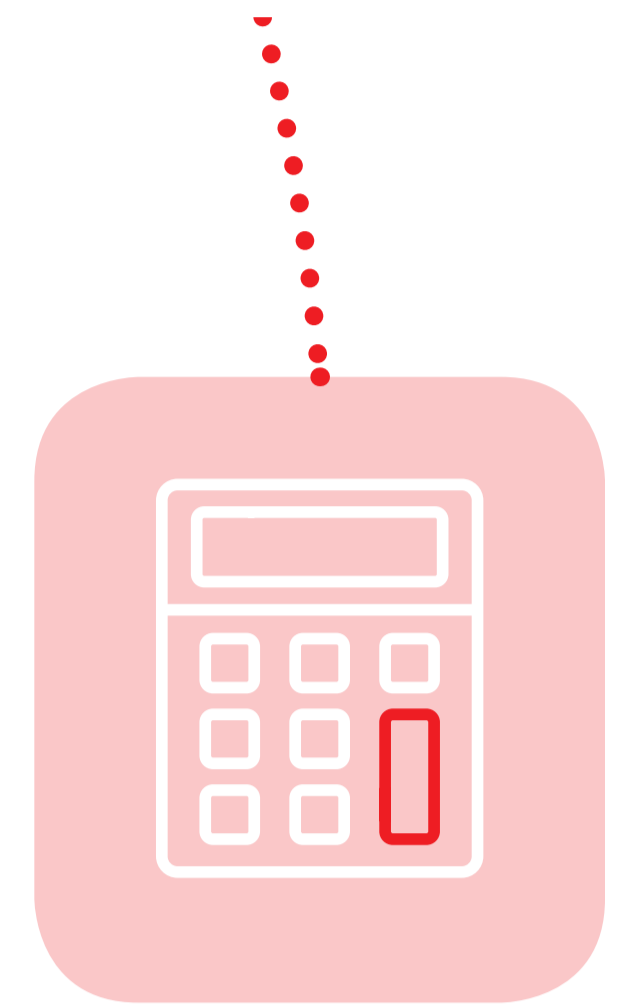
1. PERSONALISIERTER ERSTKONTAKT

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



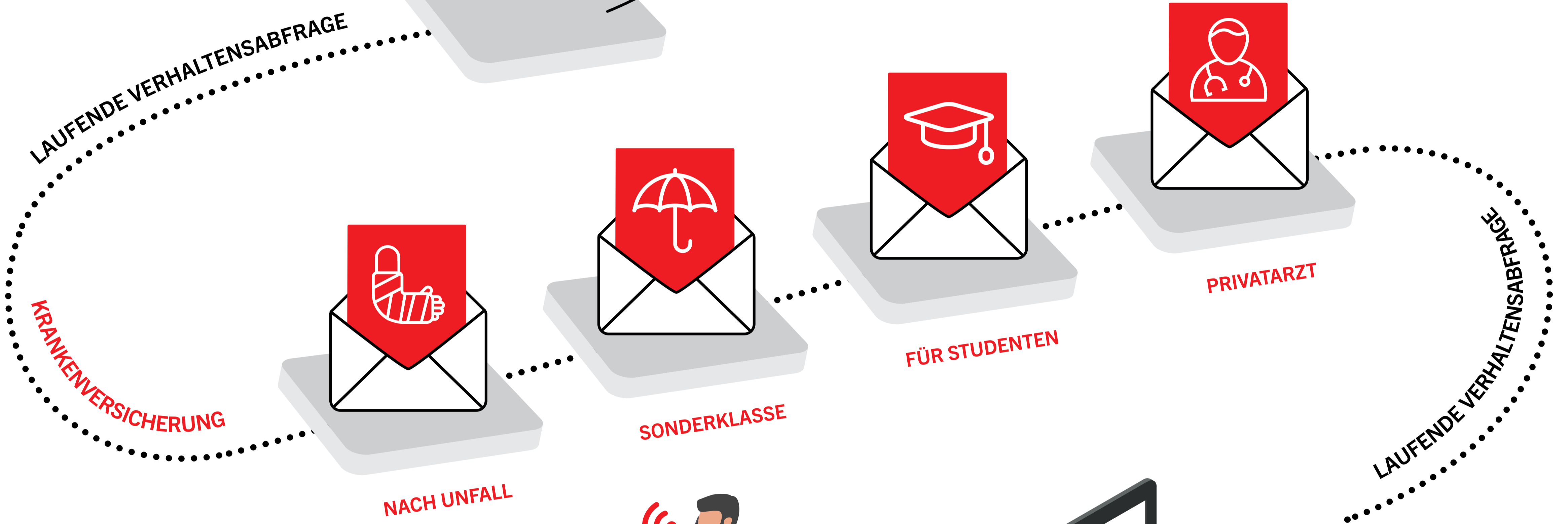
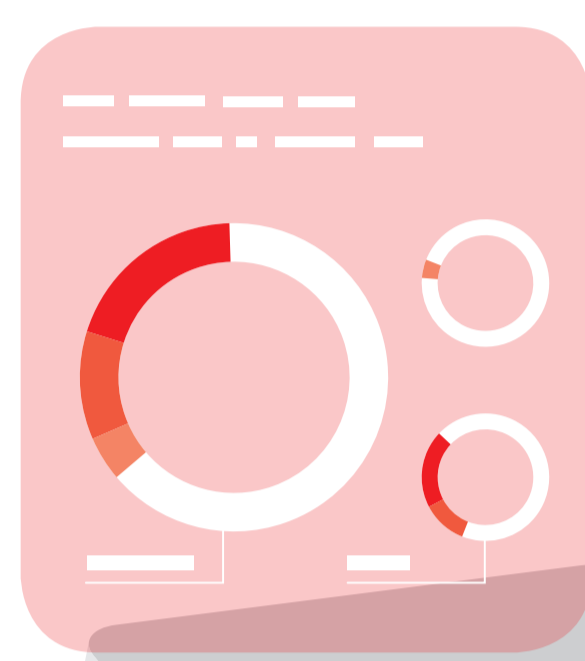
2. INTERESSEN-CHECK

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



3. AUTOMATISIERTE KLASSIFIZIERUNG

Die Interessen des Leads werden genauer identifiziert und in einem Scoring gesammelt. Darauf basierend erhält er einen zweiten personalisierten und individuell auf ihn abgestimmten Newsletter.



4. ÜBERMITTLUNG DER HOT LEADS

Der Berater erhält täglich eine automatisierte Nachricht, sobald ein Lead als Hot Lead mit hohem Interesse an einem bestimmten Thema eingestuft wird.



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