

Projekt: Generierung von Besuchsterminen für Portfolio-Check

Auftraggeber: großer Versicherungsmakler, für den wir exklusiv terminieren

Zielgruppe: kleinere und mittelständische Unternehmen (KMU) aus bestimmten Branchen

Region: bundesweit (mit wenigen PLZ-Einschränkungen)

Aufgabe: Präsentation der Sparmöglichkeiten (> 15%) dank Wechsel zu alternativen Versicherungen, Vereinbarung eines Besuchstermins mit Datum und Uhrzeit für den Makler im jeweiligen PLZ-Bereich (was durch den Abdruck realer Erfolgsgeschichten des Maklers in mehreren überregionalen Zeitungen erleichtert wird)

Ablauf: tägliche Einlieferung der Termine (gemäß unserer Export-Vorlage) sowie der Voice Files, wöchentliche Abrechnung, wöchentliche Provisionszahlung

Provision: 50 € pro vereinbartem Termin, Zuschlag für Distributoren und bei großen Volumina möglich

Adressen/Leads: keine Leads notwendig, da gewerbliche Zielgruppe

Schulung/Training: eintägige Schulung vor dem Projektstart, ab 5 Agents übernehmen wir die Kosten für den IHK-geprüften Trainer, Reisekosten sind vom Center zu übernehmen

Voraussetzungen: Erfahrungen mit gewerblichen Zielgruppen (B2B-Telefonie), perfektes Deutsch

ALTERNATIV:

Sie vereinbaren keinen Besuchstermin für den Makler, sondern erklären den Ablauf des Checks und senden dem Interessenten anschließend 3 PDFs per Mail, die er unterschrieben zurücksenden muss.

- 1) Informationen zum Unternehmen
- 2) Vollmacht, alle aktuellen Verträge beim jeweiligen Versicherer anzufordern und einzusehen
- 3) Garantievereinbarung, in der vom Makler mind. 15% Einsparung und vom Kunden im Gegenzug die Zahlung der Provision zugesichert wird

Um das Ausfüllen zu erleichtern, können Sie die meisten Angaben bereits am Telefon erheben, so dass der Kunde die PDFs praktisch nur noch ausdrucken, unterschreiben und zurücksenden muss. Diese Dokumente leiten Sie an den Makler weiter – und fertig!

Den „Rest“ übernimmt der Makler, der aber einige Zeit benötigt, um von den aktuellen Versicherern alle notwendigen Informationen einzuholen, günstigere Alternativangebote gegenüberzustellen und die exakte Ersparnis auszuweisen. Dieser Vorgang kann gut zwei Monate in Anspruch nehmen.

Steht die endgültige Ersparnis fest, erhalten Sie 25% davon. Spart der Kunde zum Beispiel 4.000 Euro, erhalten Sie 1.000 Euro Provision. Für Distributoren und bei großen Volumina ist ein Zuschlag möglich.

Für dieses alternative Projekt sollten Sie idealerweise auch Erfahrungen mit Versicherungen haben.

Stand: 30.12.2013