

Für eine passende Kommunikation: Der IKOR SalesCheck für Versicherungen startet

Das Verfahren hilft Versicherungen dabei, im Web 2.0 ihren Vertrieb an der richtigen Multi Channel Strategie auszurichten.

Web 2.0, Social Media, Mobile Sales, Smartphones, Tablets, Facebook, Google + sind nur einige der technischen Trends, die sich in den letzten 5 Jahren zu etablierten Begriffen entwickelt haben. Sie sind fester Teil des Wortschatzes der Kunden und damit Teil des täglichen Lebens. Marktführer wie Amazon, Google und Facebook perfektionieren elektronische Vertriebsprozesse, die Integration verschiedener Vertriebskanäle sowie zielgruppenorientiertes Marketing. Sie schaffen damit Erwartungshaltungen, die zukünftig auch Anwender und Kunden an andere Branchen und deren Angebote stellen werden.

IKOR hat ein Verfahren für die Versicherungsbranche entwickelt, das Versicherungen dabei unterstützt, auf diese Herausforderungen zu reagieren. Der **IKOR SalesCheck für Versicherungen** besteht aus zwei Prüfungen, die sowohl in fachlicher als auch technischer Sicht helfen, die Organisation des Unternehmens auf die kommenden Anforderungen des Vertriebs vorzubereiten:

- **Vertriebsprozesscheck:** Gemeinsam mit der Vertriebsleitung prüfen wir die operative Ausrichtung des Vertriebs und gleichen diese mit den strategischen Zielen sowie mit den Veränderungen im Kommunikationsverhalten der Kunden ab. Das Unternehmen erhält eine detaillierte Analyse, eine Beschreibung möglicher Schwachstellen sowie ein strukturiertes Vorgehen zur Vermeidung der offen gelegten Schwachstellen – auf Wunsch gegliedert nach Technologien.
- **Kommunikationscheck:** Hier erfährt das Unternehmen in einer strukturierten Analyse, inwiefern es den Anforderungen an moderne Kommunikation gerecht wird. Dies beinhaltet sowohl den Umgang mit den verschiedenen Vertriebskanälen sowie die Berücksichtigung der Bedürfnisse der jeweiligen Kunden bei Produktgestaltung und –kommunikation.

Mit dem **IKOR SalesCheck für Versicherungen** unterstützt die IKOR die Organisation dabei, ihren Kunden näher zu kommen als jemals zuvor und dabei Dinge zu lernen, die bisher verborgen blieben.



Abbildung 1: IKOR SalesCheck für Versicherungen

Stichworte: Web 2.0, Multi Channel Kommunikation, Social Media, mobile Anwendungen, Versicherung, Vertrieb

IKOR-Gruppe

Die IKOR-Gruppe leistet ein weitreichendes Beratungs-Angebot im Datenbank-Management, SAP-Umfeld und dem Bereich Business Intelligence. Mit Know-how und tiefem Verständnis optimiert IKOR Organisationsprozesse und Software-Architekturen. Darüber hinaus bietet die Tochterfirma engram Oberflächendesign und individuelle Lösungen für die Endkunden-Ansprache. Unsere Mitarbeiter sind verlässliche Experten für ganzheitliche Backend-to-Frontend Business Intelligenz. Über 150 Mitarbeiter an unseren Standorten in Oberhausen, Hamburg, Bremen und Jena betreuen Kunden aus dem Finanzdienstleistungssektor, der Industrie und dem Dienstleistungssektor.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Mario Piechaczek – Seniorberater Versicherungen
Mobil: +49 163 6830200 * mario.piechaczek@ikor.de

Ulrike Wullenweber – PR und Marketing * IKOR Financials GmbH
Mobil: +49 178 8290708 * ulrike.wullenweber@ikor.de

Borselstraße 20 * 22765 Hamburg *
Tel.: +49 40 8199442-0 * Fax: +49 40 8199442-42 * www.ikor.de