



Barmenia

Umsatzsteigerung und vereinfachte Auftragsabwicklung dank MarketDirect Cross Media

Intelligente Printkommunikation durch neue Anwendung

Personalisierte Kommunikation

Barmenia ist eine der führenden unabhängigen Versicherungsgruppen in Deutschland. Das Unternehmen betreut mehr als zwei Millionen Kunden und bietet ein umfassendes Angebot an Kranken-, Lebens-, Vermögens- und Fahrzeugversicherungen. Das Sponsoring des Fußball-Bundesligaklubs Bayer Leverkusen trägt zum hohen Bekanntheitsgrad der Barmenia bei.

Der größte Umsatztreiber ist jedoch das Direktmarketing (DM). Für den Vertrieb komplexer Versicherungsprodukte ist die personalisierte Printkommunikation ein bewährtes Werbemittel. Bis vor Kurzem konnten Interessenten nur per Post oder Fax auf die DM-Kampagnen der Barmenia reagieren, jetzt sind auch elektronische Antworten möglich.

Digitale Integration

Mit der Hilfe von Ricoh konnte die Barmenia ihre Printkommunikation um digitale Intelligenz erweitern. Beim Scannen der QR-Codes, die auf den Printmaterialien der Barmenia aufgedruckt sind, werden Interessenten zu einer personalisierten Webseite geführt. Dort erhalten sie weitere Services und können einfach per Klick antworten.

Die digitale Integration hat das Marketing von Barmenia von Grund auf verändert. Durch eine direkte Verknüpfung der Printkommunikation mit digitalen Inhalten konnte die Barmenia ihre Conversion-Rate verdoppeln und ihren Umsatz ausbauen. Darüber hinaus haben die digitalen Antwortmöglichkeiten die Bearbeitungskosten erheblich gesenkt.

Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

+100 %

Steigerung der Conversion-Rate im Direktmarketing

„MarketDirect Cross Media ist ein unglaublich leistungsstarkes Marketinginstrument. Wir verwenden es, um die Printkommunikation durch digitale Intelligenz zu erweitern. Unsere Conversion-Rate im Direktmarketing ist dadurch stark angestiegen.“

Ansgar Schneider

Leiter Input/Output Management

RICOH
imagine. change.

„Ricoh hat uns eine hochwirksame Standardlösung bereitgestellt. Wir hatten zwar das Outsourcing an eine externe Agentur in Betracht gezogen, aber dank MarketDirect Cross Media konnten wir die Marketing- und Druckprozesse im Haus behalten.“

Ansgar Schneider

Leiter Input/Output Management

Barmenia-Allee 1

Flexible, vorlagengesteuerte Anwendung

Die Lösung von Ricoh basiert auf der EFI-Anwendung MarketDirect Cross Media. Die flexible, vorlagengesteuerte Lösung bietet Barmenia die Möglichkeit, in kürzester Zeit maßgeschneiderte, inhaltsreiche Direktmarketing- und Webinhalte zu erstellen. Die gedruckten Briefe enthalten QR-Codes, die potenzielle Kunden direkt zu ihren personalisierten Webangeboten führen.

Direktmarketing ist nach wie vor der wichtigste Umsatztreiber. Die mit Markenlogo versehenen, gedruckten Unterlagen, die Barmenia als vertrauenswürdiger Versicherer versendet, treffen bei potenziellen Kunden auf hohe Resonanz. Briefe werden zeitlich so verschickt, dass sie mit den bekannten Verlängerungszeitpunkten zusammenfallen. Neue und bestehende Kunden werden somit angeregt, ihre bestehenden Verträge zu aktualisieren und neue Versicherungsprodukte in Erwägung zu ziehen.

Starke Umsatzsteigerung

Die Einführung des Cross-Media-Marketings hatte bei der Barmenia erhebliche und nachhaltige Umsatzsteigerungen zur Folge. Fast 25 % des Neugeschäfts werden jetzt über Direktmarketing generiert. Die internen Kennzahlen der Barmenia zeigen eine Verdopplung der Conversion-Rate beim Direktmarketing seit der Umstellung von der reinen Printkommunikation auf Print plus Digital.

Ein ebenso wichtiger Vorteil ist die Automatisierung des Bestellvorgangs durch die digitale Antwortmöglichkeit. Auf diese Weise kann der Versicherer wesentlich schneller auf Kundenaufträge reagieren. Durch den Entfall der manuellen Dateneingabe konnte das Unternehmen zudem die Verwaltungskosten erheblich senken und die Rendite steigern.