

## Vorsorgeprofi KremerLundehn setzt beim Assekuranz-Marketing auf pfiffige Online-Technik

Mirja Link-Lundehn und ihr Geschäftspartner Armin Kremer haben sich auf anspruchsvolle Vorsorge- und Versicherungskonzepte spezialisiert. Dazu gehören insbesondere die ganzheitliche Generationenberatung für Privatkunden, der Notfallkoffer und die Manager-Haftpflicht für Firmeninhaber und Geschäftsführer, sowie die Vermittlung von Pflegeimmobilien als renditestarke Kapitalanlage. Auch zahlreiche andere Versicherungs- und Vorsorgeprodukte gehören zum Portfolio.



Mirja Link-Lundehn und Armin Kremer  
Foto: KremerLundehn GmbH

"Wie wohl überall", so Mirja Link-Lundehn, "haben unsere Geschäftskunden recht wenig Zeit, um sich über alle Details eines Konzeptes zu informieren. Sie kennen unsere Arbeit und vertrauen uns. Diese Kunden möchten wir besonders effizient informieren. Dazu wollen wir genau wissen, was sie gerade beschäftigt. Es verbietet sich von selbst, dass wir unsere Klientel mit Streuwerbung belästigen. Dies passt auch gar nicht zu unserem Selbstverständnis. Dennoch halten wir unsere Kunden ständig auf dem Laufenden, jedoch genau passend zu ihrem aktuellen Bedarf.

Deswegen haben wir nach einer Technik gesucht, die uns sichtbar macht, woran unser Kunde gerade interessiert ist. Dabei sind wir auf Demand Generator gestoßen. Dieses System zeigt uns z.B. nach dem Versand des Newsletters genau an, wofür sich ein Kunde interessiert. Bevor wir also zum Telefonhörer greifen, schauen wir uns an, was Demand Generator an Informationen bietet. So wird jedes Kundentelefonat zum Erfolg. Beim Angebotsversand werden wir den Kunden künftig um Zustimmung bitten, dass wir ihn dann anrufen dürfen, wenn er unser Angebot vor sich auf dem Bildschirm hat. Dies verstehen wir als Service. Auch bei unseren englischsprachigen Kunden werden wir bald diese Option nutzen."

Für wichtige Schwerpunktthemen werden eigene Infocenter eingerichtet, um noch detailliertere Materialien an zu bieten. So gibt es ein eigenes Infocenter, nur für Pflegeimmobilien. Besucht es ein Kunde, so wird sofort eine E-Mail ausgelöst. Welche Exposés, Videos und Links er angeschaut hat, wird dokumentiert. Möchte er angerufen werden, so kann er noch während seines Online-Besuches einen Rückruf anfordern. Um das Infocenter besuchen zu können, ist ein personalisierter Link nötig, den der Besucher bei seiner Registrierung erhält oder als persönlich bekannte Person.

Armin Kremer gibt seine Erfahrungen wieder: "Dadurch, dass dieses System einfach und intuitiv zu bedienen ist, kam es bis jetzt noch nie zu Problemen, weder bei uns noch bei unseren Kunden. Die Bedienung ist narrensicher. Das war uns besonders wichtig".

Zwei Erweiterungen werden in nächster Zeit erfolgen: Es wird ein Infocenter in englischer Sprache geben, da etliche englischsprachige Kunden bedient werden. Außerdem soll eine modernere Bestandsverwaltung beschafft und mit dem Demand Generator verknüpft werden.

Abschließend stellt Mirja Link-Lundehn fest: "Unser Informationssystem mit Demand Generator ist für uns ein wichtiges Hilfsmittel und zugleich ein zentraler Erfolgsfaktor geworden. So informieren wir unsere Kunden ganz gezielt, aber unaufdringlich und halten ständigen Kontakt. Das System ist für uns ein wichtiges Instrument geworden, das unserem Anspruch an eine erstklassige Informationspolitik gerecht wird. Damit differenzieren wir uns im Wettbewerb, fördern Kundenbindung und Neugeschäft. Für uns war die überschaubare Investition von rund 800 € in jeder Hinsicht eine gute Entscheidung".

KremerLundehn GmbH  
Vorsorge mit System und Charme  
Tel. 0221/96 43 74-0  
Fax 0221/96 43 74-11  
[www.kremerlundehn.de](http://www.kremerlundehn.de)

Informationen zum Demand Generator und eine kostenlose Testversion finden Sie hier:

[www.demandflow.de](http://www.demandflow.de)