

#hundertPRO:

Regionale Sichtbarkeit und der richtige Content im Exklusivvertrieb

Doris Fink,
Senior Projektmanagerin Digitalisierung, HDI

Köln, 26.09.2024



Agenda

- 1 Ausgangslage, Ziel und Vorgehen
- 2 Servicemodell Digital Premium
- 3 Bestandskunden Ansprache
- 4 Recruiting mit #hundertPRO

1

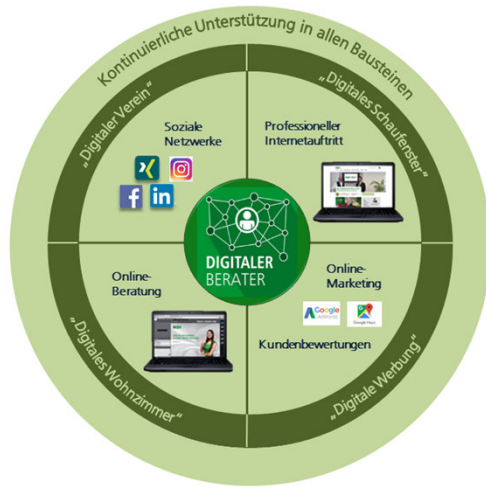
Ausgangslage und Ziel

Kundenzentrierung ist der Schlüssel zum Erfolg



Wie unterstützt HDI seine EVT-Vertriebspartner, um Content zu generieren?

Servicemodell Digital Premium



» Coaching und verlängerte Werkbank

Bestandskunden-Ansprache



» Lead- und Kampagnenmanagement

Recruiting mit #hundertPRO



» Positionierung als attraktive Arbeitgeber- Marke

Steigerung der lokalen Online-Sichtbarkeit

2

Servicemodell Digital Premium

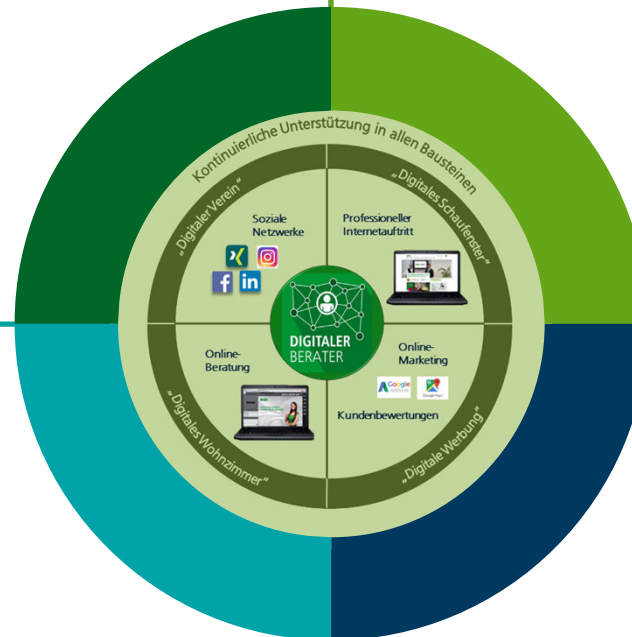
Mit Digital Premium Content auf allen Kanälen, um das digitale Ökosystem der Agentur aufzubauen

Der digitale Verein: Social Media

- Automatische Bereitstellung von Inhalten über Abo auf Facebook
- Social Share App mit Content-Pool für Facebook, Instagram und LinkedIn inkl. Personalisierungsmöglichkeiten
- Unterstützung bei der individuellen Darstellung bzw. Postings

Online Listings und Kundenbewertungen

- Optimierung der Online-Listings mit Content
- Google Posting Abo
- Unterstützung beim Einholen von Kundenbewertungen
- Beantworten von Kundenbewertungen



Das digitale Schaufenster: Vermittler-Homepage

- Professionelle Außendarstellung im Netz
- Erstellung individueller Texte (suchmaschinenoptimiert)
- Veröffentlichung von Texten und Bildern

Digitale Werbung: Online Neukunden-Kampagnen

- Bedarfsdeckende Kampagnen bei Google
- Bedarfsweckende Kampagnen bei Meta
- Erstellung und Schaltung der Anzeigen
- Erstellen von Landingpages für die Kampagnen

Vermittler-Homepage: individuelle Inhalte für einen authentischen digitalen Außenauftritt

Relaunch der Vermittler-Homepage Ende 2023:

- Optimierung von Design und Funktionalität
- Verbesserter Aufbau der Seite für eine nutzerfreundliche Übersicht zur Agentur/Vermittlern auf Basis von Analysen zum Nutzerverhalten von Kunden
- Zeitgemäße und flexible Module für die Individualisierung der Vermittler-Homepage, um einen modernen Online-Auftritt sicherzustellen.
- Einfache Integration von fachlich abgestimmten Inhalten von HDI.de mit der Möglichkeit, sich als Experte für diese Themen online zu platzieren

-> Im Rahmen von Digital Premium werden individuelle Inhalte erstellt und veröffentlicht:

Beispiel: <https://www.hdi.de/betreuer/tim-knierim>

Startseite → Betreuer → Tim-Knierim

HERZLICH WILLKOMMEN

HDI Generalvertretung Tim Knierim

Wir beraten Sie an 3 Standorten

📍 Heinrich-Hertz-Str. 3b ☎️ +49 561 70547410
34123 Kassel ✉️ [E-Mail senden](#)

🗺️ [Route planen](#)

Proven Expert
SEHR GUT
★★★★★
HDI Generalvertretung Tim...
(4 Qualität)
248 Kundenbewertungen
Zur Echtheit der
Bewertungen
30.6.2024

Social Media: zentraler Content als Ergänzung zu eigenen Postings

Versicherungsbüro Feldheim
22 Std. · 🌐

Eure Kids brauchen kein Safety-Outfit beim Spielen, um gut geschützt zu sein. Aber eine Unfallversicherung, die passt – wie die Unfallversicherung von HDI. Sie bietet:

- 🔴 Rooming-in der Eltern bei einem Krankenhausaufenthalt
- 🏫 Schulausfallgeld und erhöhte Leistungen bei Unfällen auf dem Weg zur Schule oder Kita...

Mehr anzeigen



HDI

No Risk? So fun!

**Kids spielerisch absichern:
mit der HDI Unfallversicherung**

Inkl. Helm-bonus

Versicherungsbüro Feldheim
10. Juli um 12:03 · 🌐

Mit HDI Compact, der Multiline-Versicherung für eine flexible und maßgeschneiderte Absicherung eures Business mit nur einem Vertrag.

Mehr dazu hier: www.hdi.de/compact

Wir erstellen euch gern ein passendes Angebot. 📄



HDI

**Viel Herzblut.
Viele Herausforderungen.
Eine Versicherung.**

**HDI Compact:
Die Multiline-Versicherung
für jedes Business.**

Versicherungsbüro Feldheim
4 Tage · 🌐

Oha 😱... in der HDI Rentner-Studie haben 2/3 der Befragten angegeben, NICHT privat vorgesorgt zu haben. Die Folge: 8 von 10 Rentner:innen müssen im Ruhestand ihre Ausgaben minimieren, jeder 5. schränkt den Lebensstandard sogar deutlich ein.

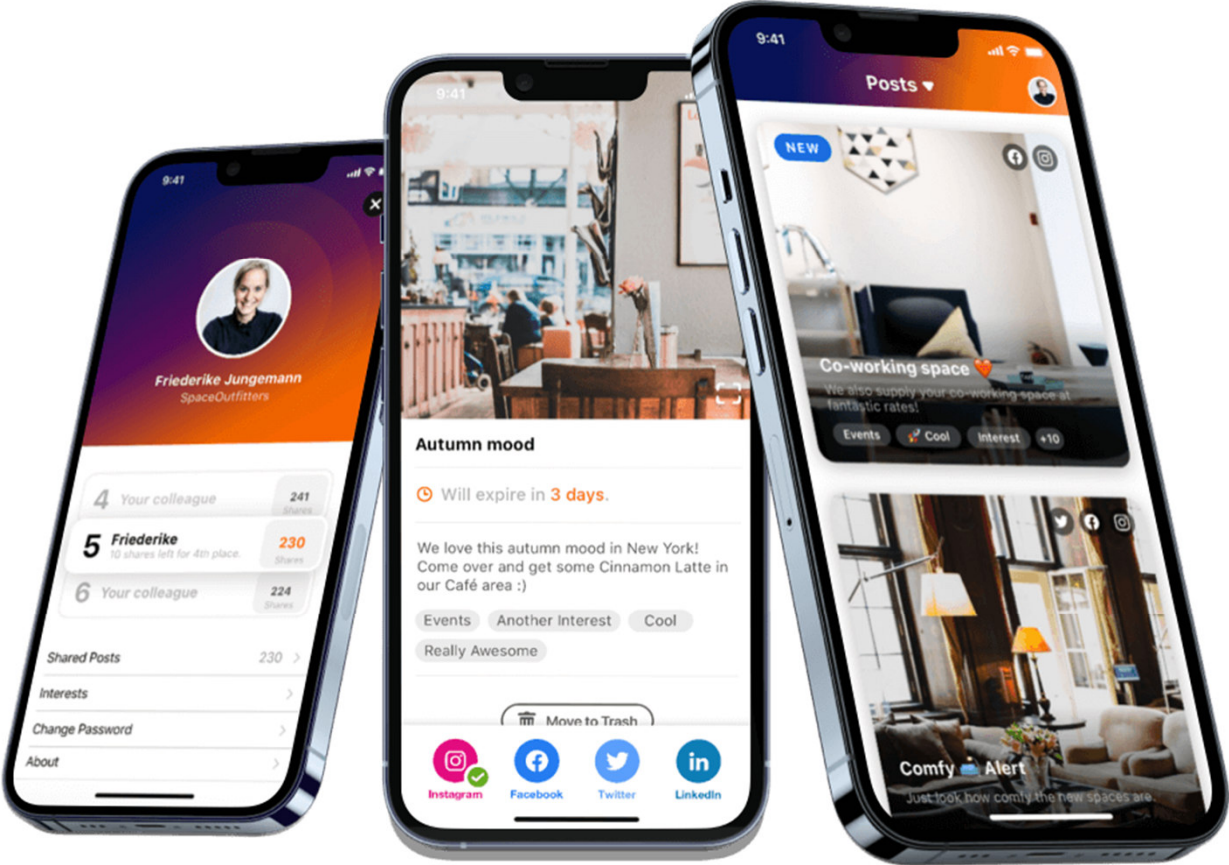
Im Schnitt gaben rund 20 % der Senior:innen, die sich zusätzlich privat abgesichert haben – zum Beispiel über bAV, Immobilien oder Rentenversicherungen – an, dass dies einen großen Anteil am jetzigen Einkommen ausmacht. Private Vorsorge ... Mehr anzeigen



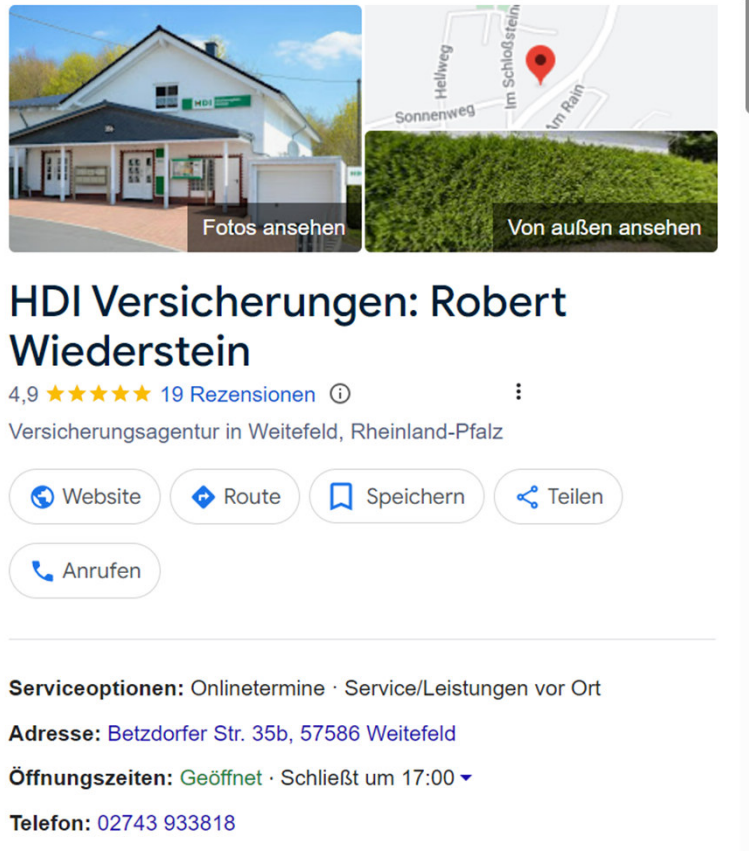
**Was würden 61 % der
Rentner und Rentnerinnen
rückblickend ändern?**

Ihre Vorsorge!

Mit der Social Share App vorgefertigte Inhalte ganz einfach auf Social Media teilen



Google Posting Abo: aktuelle Inhalte zur Steigerung der Sichtbarkeit

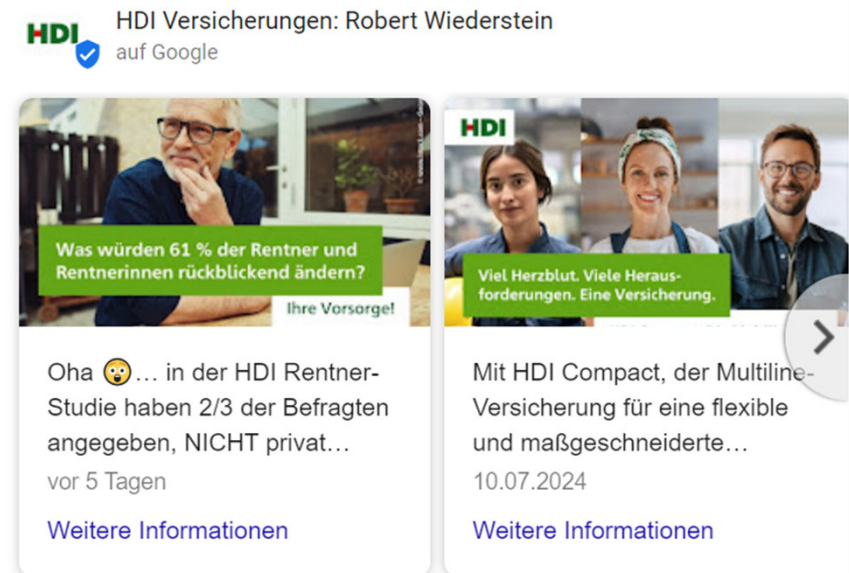


The image shows a Google Business Profile for 'HDI Versicherungen: Robert Wiederstein'. It features a main photo of the building, a map showing the location at 'Betzdorfer Str. 35b, 57586 Weitefeld', and a 'Von außen ansehen' (Street View) image. The profile has a 4.9-star rating from 19 reviews. Below the profile are buttons for 'Website', 'Route', 'Speichern', 'Teilen', and 'Anrufen'. Service options include 'Onlineterminine' and 'Service/Leistungen vor Ort'. The address is 'Betzdorfer Str. 35b, 57586 Weitefeld', opening hours are 'Geöffnet' (closed at 17:00), and the phone number is '02743 933818'.

HDI Versicherungen: Robert Wiederstein
4,9 ★★★★★ 19 Rezensionen ⓘ
Versicherungsagentur in Weitefeld, Rheinland-Pfalz

Website Route Speichern Teilen
Anrufen

Serviceoptionen: Onlineterminine · Service/Leistungen vor Ort
Adresse: Betzdorfer Str. 35b, 57586 Weitefeld
Öffnungszeiten: Geöffnet · Schließt um 17:00 ▾
Telefon: 02743 933818



The image shows two Google Posts from 'HDI Versicherungen: Robert Wiederstein'. The first post is titled 'Was würden 61 % der Rentner und Rentnerinnen rückblickend ändern?' and features a photo of an elderly man. The second post is titled 'Viel Herzblut. Viele Herausforderungen. Eine Versicherung.' and features a photo of three people. Both posts include a 'Weitere Informationen' link.

HDI HDI Versicherungen: Robert Wiederstein
auf Google

Was würden 61 % der Rentner und Rentnerinnen rückblickend ändern?
Ihre Vorsorge!

Oha 😬... in der HDI Rentner-Studie haben 2/3 der Befragten angegeben, NICHT privat...
vor 5 Tagen
[Weitere Informationen](#)

Viel Herzblut. Viele Herausforderungen. Eine Versicherung.

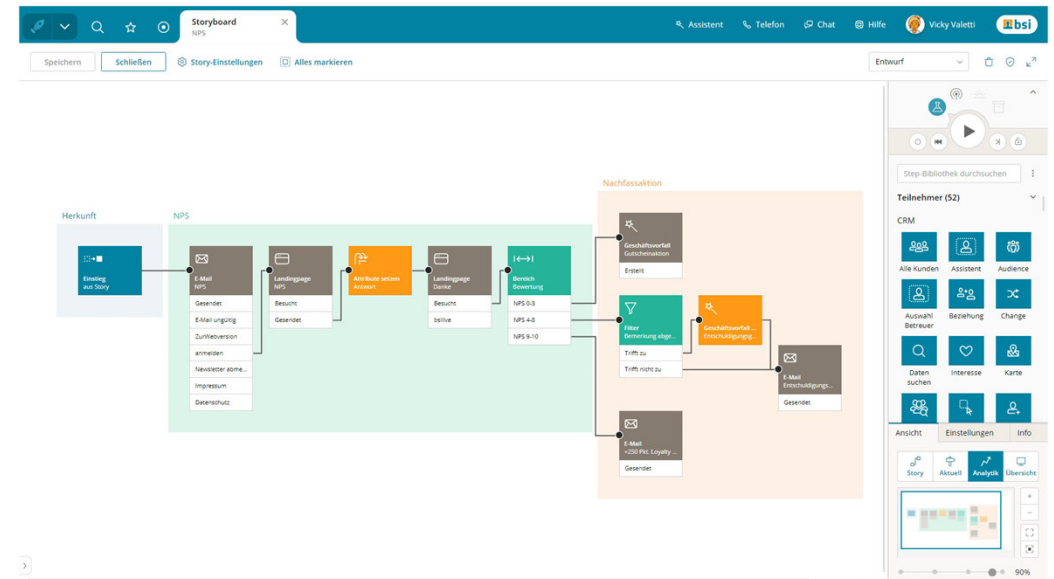
Mit HDI Compact, der Multiline-Versicherung für eine flexible und maßgeschneiderte...
10.07.2024
[Weitere Informationen](#)

3

Bestandskunden Ansprache

Bestandskundenansprache mit Kampagnen über BSI-Studio (CX)

- Umsetzung von **Newslettern**
- Zentral gesteuerte **Bestandskampagnen**
- **"Kampagnenschrank"**: Bereitstellung von Kampagnen zur eigenständigen Ausspielung in den eigenen Beständen des jeweiligen Vertriebspartners. Der Vertriebspartner kann die Kampagnen aus dem HDI CRM heraus starten und individualisieren (An-/Abwählen von Kunden, individuelle Grußzeilen etc.).
- Integration der generierten Leads aus den Beständen in den **Leadrouting-Prozess**



Mit dem „Kampagnenschrank“ vorgefertigte Kampagnen individuell versenden

The screenshot displays the 'BSI CX Mitmachen Feature' dashboard. The interface includes a top navigation bar with 'Assistent', 'Telefon', 'Chat', 'Hilfe', and 'Manfred Meier'. A left sidebar lists categories: NEUIGKEITEN, ARBEIT, BETREUUNG, and STORIES. The main area shows a grid of campaign cards with the following details:

Kampagne	Status	Verfügbar seit	Stichtag	Aktion
Frühling	Mitgemacht	01.03.23	31.03.23	Mitgemacht
Kundenbeziehung auffrischen	Mitmachen	01.01.23	31.12.23	Mitmachen
Nach Schadenfall	Mitmachen	01.01.23	31.12.23	Mitmachen
Produkt 'Familie+'	Angekündigt	01.04.23	30.04.23	Angekündigt
Vor den Sommerferien	Angekündigt	01.05.23	30.06.23	Angekündigt
Weihnachtsgrüsse per Karte	Mitmachen	01.03.23	15.12.23	Mitmachen
Weihnachtsgrüsse per Mail	Mitgemacht	01.03.23	15.12.23	Mitgemacht

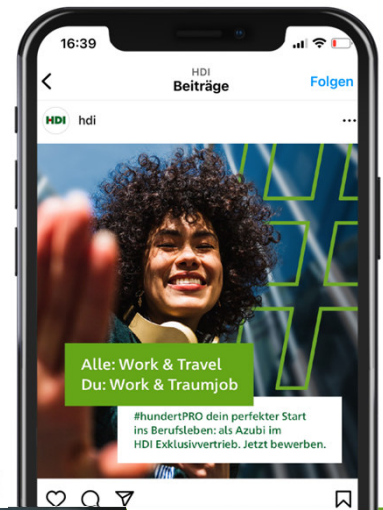
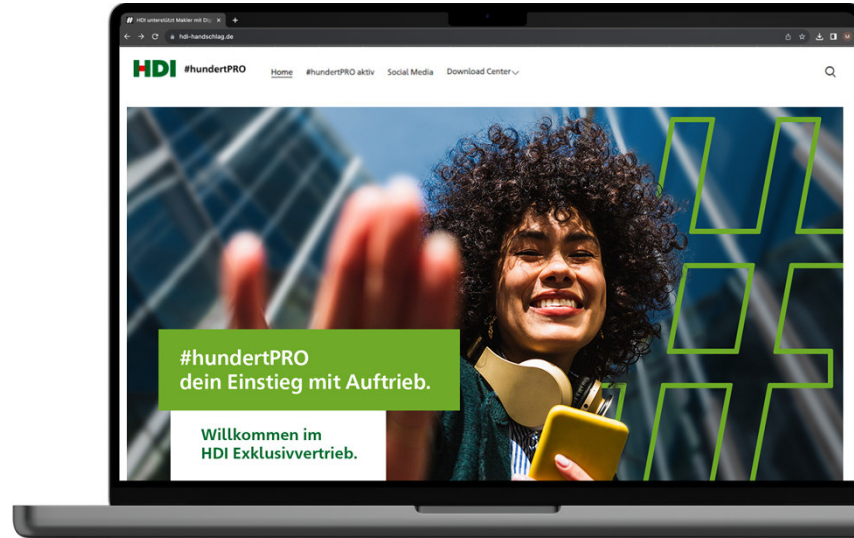
4

Recruiting mit #hundertPRO

#hundert PRO - die Initiative des HDI Exklusivvertriebs

- Mit der Initiative #hundertPRO schaffen wir eine **übergeordnete Positionierung** und eine **kraftvolle Botschaft für unseren Exklusivvertrieb**
- Dabei legen wir **besonderen Fokus** auf eine starke **innere Identifikation und die Schaffung eines starken Gemeinschaftsgefühls**, um HDI als attraktive Marke in der Branche zu etablieren und qualifizierte Fachkräfte für den Exklusivvertrieb zu gewinnen
- Speziell zum Thema **Recruiting** gibt es zahlreichen Content und Unterstützung für die EVT Vertriebspartner







Das Zusammenwirken der Themen & Kontinuität erzeugen den gewünschten langfristigen digitalen Sog!