

Eine gezielte Kommunikation ist heutzutage für jedes Unternehmen das A&O

**Neben dem Bestreben, die Kunden gut zu informieren und immer auf dem Laufenden zu halten, geht es vor allem auch darum, Vertrauen aufzubauen. Nur so können Geschäftsbeziehungen auf Dauer erfolgreich funktionieren. Dies gilt auch und vor allem für Beziehungen in der Versicherungsbranche.
**

Neben dem Bestreben, die Kunden gut zu informieren und immer auf dem Laufenden zu halten, geht es vor allem auch darum, Vertrauen aufzubauen. Nur so können Geschäftsbeziehungen auf Dauer erfolgreich funktionieren. Dies gilt auch und vor allem für Beziehungen in der Versicherungsbranche.

Eine individuelle Kundenzeitung ist deshalb nicht nur ein hervorragendes Marketing-Instrument, sondern kann darüber hinaus auch die Kundenbeziehungen nachhaltig verbessern.

Das zentrale Marketing-Medium für Versicherungsvermittler ist die eigene Print-Kundenzeitung. Vermittler machen so das abstrakte Thema Versicherungen im wahrsten Sinne des Wortes begreifbar. Mit dem haptischen Marketing-Instrument Print-Kundenzeitung wird die höchste und nachhaltigste Aufmerksamkeit erzielt.

Print-Kundenzeitungen können auch persönlich übergeben und in Beratungsgespräche eingebunden werden. Print-Kundenzeitungen werden in Ruhe gelesen, weiter gereicht und im Versicherungsordner abgeheftet. Mit einer eigenen Print-Kundenzeitung macht der Versicherungsvermittler sein Unternehmen zur Marke.

Es gibt Kunden- und Interessenten-Zielgruppen die eine E-Mail Information bevorzugen. Für diese bietet sich eine PDF-Kundenzeitung an. V-aktuell bietet diese in Bildschirmqualität. Die PDF-Kundenzeitung lässt sich schnell öffnen und wegen geringer Datenmenge auch einfach per E-Mail versenden.

Für Kunden und Interessenten wesentlich interessanter als eine PDF-Kundenzeitung ist aber die von V-aktuell entwickelte Online-Kundenzeitung. Zahlreiche Funktionen unterstützen die bequeme Online-Lektüre wie: Links, Archiv und Suche!

Die Online-Kundenzeitung bietet V-aktuell im attraktiven HTML-Template, individuell programmiert im Webdesign der Vermittler- Homepage. Die Artikel im persönlichen Online-Archiv sind übersichtlich nach Themen und Veröffentlichungsdatum sortiert. Die getrennte „Suche“ für aktuelle Ausgabe und Archiv ermöglicht ein schnelles und anwenderfreundliches Auffinden der gewünschten Informationen.

Im Rahmen der Premium-Typen bietet V-aktuell auch über alle Seiten individuell gestaltete Kundenzeitungen. Die Online-Kundenzeitung wird auf Wunsch mit einem individuellem Template zur Verfügung gestellt.

Alle Kundenzeitungen bieten einen Themenmix für Gewerbe- und Privatkunden. Der Kundennutzen wird in den Mittelpunkt gestellt. So steigert der Vermittler Kundenzufriedenheit und Nachfrage.

Ab 2012 können alle Kundenzeitungstypen auch als reine Privatkundenausgaben bestellt werden.

V-aktuell produziert zwei Ausgaben im Kalenderjahr. Liefertermine sind der 15. März und 15.

September jeden Jahres. Interessierte Vermittler können auf der V-aktuell Homepage Gratis-Muster anfordern.

Ansprechpartner:

V-aktuell
Thomas Bethke
- Versicherungsbetriebswirt / DVA -

Meiendorfer Rund 40
22145 Hamburg
Telefon: 040 / 642 08 148
Telefax: 040 / 642 08 149
Webseite: www.v-aktuell.de

Über V-aktuell:

Bereits 1996 wurde V-aktuell von Hamburger Versicherungsmaklern als Kooperationsmodell gegründet. V-aktuell verfügt über die notwendige Erfahrung und Innovationsfreude und entwickelt die Kundenzeitungen im Dialog mit Vermittlern und Lesern ständig weiter.

V-aktuell produziert individuelle Print-, PDF- und Online- (HTML-) Kundenzeitungen im Baukastensystem. So ist eine größtmögliche Individualisierung möglich.

