

DIGiDOR – Das Tor zum Kunden

Mit dem geringsten Aufwand neue Wege zu Kunden erschließen, Neukunden gewinnen, Professionalität erkennen lassen und dabei keinen Cent ausgeben. Klingt unrealistisch? Ist es nicht, wie die Plattform „DIGiDOR“ der expertenhomepage GmbH beweist. Und der marktführende Maklerhomepage-Anbieter setzt sogar noch Eins drauf: Alles anwaltlich geprüft und rechtskonform.

Es sind oftmals die kleinen Dinge, die große Wirkung zeigen. Gerade in der digitalen Welt können Kleinigkeiten ungeahnte Wellen auslösen. Zugegeben, nicht immer nur positiv. Im negativen Fall sind es „Shitstorms“, die ganze Abteilungen in Konzernen wochenlang beschäftigen, oder private Facebook-Einladungen, die letztlich im Massenchaos enden, wie auch eine Flut an Werbe-E-Mails, die das Postfach an den Rand seiner Kapazität bringen.

Allerdings ist nicht von der Hand zu weisen, dass digitale Wege, vernünftig eingesetzt und optimal genutzt, beachtliches Potential bei geringem Aufwand und niedrigen Kosten bieten. „Dabei sind Erfolgsgeschichten wie die unseres Kunden Philipp Gaspar aus München, der 90 Prozent seiner Leads von seiner Homepage in Kunden umwandeln konnte, kein Einzelfall“, erklärt Wolfram Lefèvre, Geschäftsführer der expertenhomepage GmbH.

Um das für sich zu beanspruchen, ist kein Lehrgang in Digital-Marketing notwendig, eine professionelle Unterstützung jedoch wertvoll. Eine konkret auf die Bedürfnisse von Vermittlern zugeschnittene Plattform, die kostenfreie digitale Marketingplattform „DIGiDOR“, vereint die wichtigsten Eigenschaften, eine Marketing-Strategie im Netz erfolgreich und professionell durchzuführen. „Der Vermittler kann mit DIGiDOR mit wenigen Mausklicks beispielsweise eine Kampagne zur Unfallversicherung erstellen und diese via E-Mail, Facebook, Twitter oder sogar WhatsApp in einem Zug versenden“, veranschaulicht Jürgen Zäch, Geschäftsführer der expertenhomepage GmbH. „Der digitale Weg kann durchaus einfach sein, wenn die richtigen Instrumente zur Verfügung stehen und auch genutzt werden“, ergänzt Zäch.

Die Welt tickt digital. Wer in den Ergebnislisten von Google & Co. nicht zu finden ist, ist für potentielle Kunden schlichtweg nicht existent. Das gilt international wie auch regional. Für den Großkonzern genauso wie für den Maler, Friseur und ebenso für den Vermittler. Allerdings reicht es inzwischen oftmals nicht aus, einfach nur mit einer „Visitenkarte“ im Netz präsent zu sein. Schließlich wollen die Besucher und Kunden-Empfehlungen erfahren, welche Fachkompetenz konkret vorhanden ist. Und ist das Interesse erstmal geweckt, gilt es den potentiellen Kunden auch langfristig davon zu überzeugen. Mit gezielten Aktionen professionell auf Leistungen, Themen und Produkte aufmerksam zu machen.

Social Media ist längst nicht mehr nur ein Thema für junge Leute. Laut dem Statistik-Portal Statista nutzen 79 Prozent der 30-49-jährigen, 52 Prozent der 50-64-jährigen und stolze 38 Prozent der über 65-jährigen aktiv soziale Netzwerke. „Von unserem Kunden Wittke & Wittke OHG könnten selbst wir noch lernen. Es ist ein Paradebeispiel dafür, wie man mit Social-Media-Aktivitäten wieder Lust auf das „Null-Bock-Thema“ Versicherungen macht, um es mit den Worten von Herrn Wittke zu sagen“, so Lefèvre. „Mithilfe von DIGiDOR ist das noch für einige „unbezwingbare“ Terrain Facebook, Twitter und Google+ ein Kinderspiel.

In DIGiDOR sind bereits vorgefertigte neutrale Kampagnen zu zahlreichen Sparten, wie auch von verschiedenen Versicherern, die stetig mehr werden – wie beispielsweise AXA und LV1871, sowie von Verbänden und Verbänden wie GDV, SdV etc. – integriert. „Hat der Vermittler sein persönliches Profil einmal hinterlegt, läuft der Rest ganz automatisch. Einfach die gewünschte Aktion auswählen und entscheiden, auf welchem Weg die Kunden erreicht werden wollen respektive sollen“ erklärt Zäch. Ein letzter Check vor dem Versand zeigt, wie die Botschaft auf

den unterschiedlichsten Endgeräten dem Kunden angezeigt wird. Zudem besteht die Möglichkeit die Vorlagen auch individuell anzupassen.

„DIGiDOR kann vollumfänglich oder auch in Teilen genutzt werden – eben nach Bedarf des Vermittlers. Und wenn DIGiDOR lediglich nur genutzt wird, um das rechtskonforme Impressum und Erstinformation zu verwenden, die gemeinsam mit der Kanzlei Michaelis entwickelt wurden“, so Jürgen Zäch.

Alle Interessierten finden einen kostenfreien Zugang zu DIGiDOR unter <http://www.digidor.de> oder können sich persönlich auf der DKM in Dortmund, Stand PK2 in Halle 5, detailliert über die digitale Marketingplattform DIGiDOR informieren.

Für weitere Informationen, Interviewanfragen oder hochauflösendes Bildmaterial, wenden Sie sich gerne an uns.

Auf der DKM-Messe werden beide Geschäftsführer vor Ort sein. Sollten Sie Interesse an einem persönlichen Gespräch haben, dann geben Sie mir bitte bescheid.

Übrigens ist der Geschäftsführer Wolfram Lefèvre auch Fachbuchautor des Praxishandbuchs „Der digitale Weg“ und ein versierter wie auch charmanter Gesprächspartner rund um das Thema Digitalisierung und IT.

Der Geschäftsführer Jürgen Zäch hingegen bringt seine langjährige Praxiserfahrung aus dem Maklervertrieb ein.

Pressekontakt:

Ivona Okanik

ivona.okanik@callas-media.de

Tel.: 09 41 / 630 876-200

Unternehmenskontakt:

expertenhomepage GmbH

Wolfram Lefèvre

wl@expertenhomepage.de

Tel.: 0 30 / 28 09 32 25