

## blau direkt startet mit neuer Sales-Automation “Mailien”



Marvin Kowalski, Head of Support bei blau direkt

© blau direkt GmbH

### **Mailien ist die neue Lösung für ein voll automatisiertes Bestandswachstum des Infrastrukturdienstleisters blau direkt.**

blau direkt investiert für das Bestandswachstum in jede/n Maklerpartner:in über 8.200 Euro. Um sich von der Software zu überzeugen, können Makler:innen Mailien die ersten 12 Monate komplett kostenfrei nutzen. Anschließend erhalten sie die Software für weitere 24 Monate stark vergünstigt. “Wir sind überzeugt, dass Mailien Makler:innen zu einer Steigerung ihrer Bestände von durchschnittlich 10 % innerhalb der ersten drei Jahre führen wird.”, blickt Kowalski positiv in die Zukunft. Somit verspricht blau direkt künftig allen angebotenen Partner:innen einen Bestandszuwachs von 10 % im ersten Jahr.

Möglich macht dies das innovative Software-Paket Mailien. Das ausgeklügelte System besteht aus zwei leistungsstarken Komponenten: deeplico und der Makler-Homepage-Software “maklerACCESS”. Das KI-basierte E-Mail-Marketing-System von deeplico schreibt die Kundinnen und Kunden gestützt auf den im MVP gepflegten Daten automatisiert an, ohne dass die Berater:innen dafür aktiv handeln müssen. So analysiert das System die im Maklerverwaltungsprogramm Ameise angelegten Verträge und verschickt, basierend auf den hinterlegten Daten neben den klassischen Weihnachts- und Geburtstagsgrüßen, individuelle Produktvorschläge. Mit nur einem Klick kann sich die Kundin oder der Kunde über eine der individuell bereitgestellten Landingpages informieren und direkt online neue Verträge abschließen. Somit erhöht sich der Bestand der Makler:innen automatisch ohne eigenen Mehraufwand.



Benjamin Adamietz

© blau direkt GmbH

“Das Potenzial von Mailien ist großartig. Es unterstützt den Wunsch der Kundinnen und Kunden, dass ihre Berater:innen immer persönlich mit ihnen in Kontakt bleiben und sie individuelle, auf sie persönlich zugeschnittene Angebote bekommen. Ändert sich etwas bei der Kundin oder dem Kunden, so sind die zuständigen Makler:innen durch die automatisierten E-Mails immer präsent und damit Ansprechperson Nummer 1“, berichtet Marvin Kowalski, Head of Support bei blau direkt und führt weiter aus: “Zudem regt Mailien die Makler:innen dazu an, den Kundenbestand kontinuierlich zu pflegen. Was weitere Vorteile mit sich bringt, da ein digitalisierter Firmenbestand u. a den Bestandsverkauf erleichtert.”

“Mailien beschert uns durch die automatisierte Kundenkommunikation eine enorme Zeitersparnis und macht unsere Arbeit dadurch deutlich effizienter. Mithilfe des integrierten Jahreschecks und anderen Aktionen konnten wir bereits einen beachtlichen Umsatz generieren, den wir ohne die Kombination aus der automatisierten Aussendungen sowie den Landingpages wahrscheinlich verpasst hätten. Dabei war die Einrichtung von Mailien sehr einfach und benutzerfreundlich, sodass wir Mailien schnell in unseren Arbeitsalltag integrieren konnten.“, so Benjamin Adamietz Geschäftsführer Adamietz & Kollegen GmbH. Die Erweiterung des blau direkt Systems mit Mailien bietet für die Makler:innen aber noch viele weitere Vorteile: Dazu gehören Zeitersparnis, mehr

Kundenbindung, mehr Kundenzufriedenheit und unter anderem Wertsteigerung des Bestandes durch vervollständigte Daten. Weitere Information zum Produktneuzugang Mailien finden Sie hier:

<https://www.blaudirekt.de/produkte/mailien/>

#### **Pressekontakt:**

Anna Westphal

Telefon: 0451-87201268

E-Mail: [presse@blaudirekt.de](mailto:presse@blaudirekt.de)

#### **Unternehmen**

blau direkt GmbH

Kaninchenborn 31

23560 Lübeck

Internet: [www.blaudirekt.de](http://www.blaudirekt.de)

#### **Über blau direkt GmbH**

blau direkt ist ein Infrastrukturdienstleister für Vermittler von Versicherungen. Mit rund 155 Mitarbeitern erleichtert blau direkt Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit. Als Spezialist für die Datenverarbeitung und Pflege von Antragsdaten, Bestandsdaten und Dokumenten erleichtert der Transaktionsdienst von blau direkt die Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren. Diese Dienste können wahlweise im Rahmen von Funktionsausgliederungen, Back-Office-Dienstleistungen oder im Rahmen ergänzender Infrastrukturdienstleistungen genutzt werden.