

Informationen zur Verkaufsunterstützung der Unfallversicherung für das Gesundheitswesen

Ihre Kompetenz und Ihr Service machen Sie zu einem gefragten Gesprächspartner bei Ihren Kunden. Nutzen Sie dieses Vertrauen und überzeugen Sie Ärzte und Apotheker von unserer leistungsstarken Privaten Unfallversicherung speziell für das Gesundheitswesen.

Beschäftigte im Gesundheitswesen, die Fakten:

Ende 2003 gab es in Deutschland rund 4,2 Millionen Beschäftigte im Gesundheitswesen, das sind knapp 11 % aller Beschäftigten in Deutschland. Jeder Vierte im Gesundheitswesen arbeitet Teilzeit!

Zielgruppe Neukunden:

- Ärzte, Apotheker, Heilberufe
- Praxen und Betriebe des Gesundheitswesens, andere Praxen/Betriebe im humanmedizinischen Hilfsbereich
- Selbständige im humanmedizinischen Hilfsbereich, nichtselbständige Humanmediziner/Zahnärzte
- Studenten der Humanmedizin, Ärzte im praktischen Jahr, usw. (siehe pp 153)

Weitere Medizinerprodukte im Verbund – ideales Cross-Selling-Potenzial

ALTE LEIPZIGER:	Gewerbliche Sachversicherung OPTI MAL, Berufs-Haftpflichtversicherung, Elektronikversicherung, Private Altersvorsorge für Berufsgruppe Ärzte, betriebliche Altersversorgung für Praxis-Mitarbeiter
HALLESCHE:	Krankenversicherung für Mediziner
RECHTSSCHUTZ UNION:	Rechtsschutzversicherung für Ärzte

Zielgruppe Bestandskunden:

Überprüfen Sie Ihren Bestand nach Ärzten, Apothekern, Heilberufen. Diese sollten Sie ansprechen. Sie erhöhen durch solche Maßnahmen die Kundenbindung und erhalten konkrete Hinweise auf andere Produkte, die benötigt werden.

Neukunden:

Die Zielgruppe »Ärzte« erreichen Sie z.B. bei Ärztekongressen, Tagungen usw. Haben Sie die Ärzte Ihres Vertrauens schon einmal auf die Unfallversicherung angesprochen? Oder die Apotheke um die Ecke? Schreiben Sie doch mal die Apotheken und Ärzte in Ihrer Stadt an. Die Adresse erhalten Sie ganz einfach über die gelben Seiten.

Mögliche Kooperationspartner zur Zielgruppe Ärzte: Pharmareferenten, Krankenhäuser

Vielleicht können Sie eine sinnvolle Zusammenarbeit mit geeigneten Kooperationspartnern vereinbaren. Selbst wenn Ihnen »nur« der Zugang zu den Kunden des Kooperationspartners über einen Aushang oder das Auslegen des Produktblattes gestattet wird, ist das schon ein Erfolg.

Verkaufsunterstützende Maßnahmen

Werbebrief

Werbebrief als Serienbrief, verknüpft mit einer VIAS_W-Selektion. Zielgruppe: Ärzte, Apotheker, Heilberufe
Nutzen Sie den Werbebrief und machen Sie Ihre Kunden auf die Unfallversicherung für das Gesundheitswesen aufmerksam.



Produktblatt (pp 152, DIN A4, Vorder-Rückseite, im VMP bestellbar)

Kunden erhalten die Antworten auf Fragen wie:

- Was bietet die Unfallversicherung speziell für das Gesundheitswesen?
- Was ist die erhöhte Gliedertaxe?
- Was ist die Progressive Staffel?
- Gelten die verbesserten Leistungen nur für mich?
- Ist das nicht zu teuer (mit Rechenbeispiel)?



Verkaufsgespräch (steht im VMP zur Verfügung)

Überzeugen Sie Ihren Kunden mit harten Fakten. Nutzen Sie die Präsentation beim Verkaufsgespräch oder zur Vorbereitung.



Messesystem für Veranstaltungen

Für die Zielgruppe Ärzte, steht Ihnen ein Messesystem zur Verfügung, das Sie sehr aufmerksamkeitsstark bei Veranstaltungen einsetzen können. Das Messesystem können Sie sich über das VMP im Webshop ausleihen.

Weitere Druckstücke, die Sie kennen sollten:

- Infoblatt Deklarationen »Versicherungsumfang der Unfallversicherung für das Gesundheitswesen« (pp 153)
Was bietet die Unfallversicherung speziell für das Gesundheitswesen?
- Besondere Bedingungen zur Unfallversicherung mit XXL-Schutz für das Gesundheitswesen (U 38)
- Besondere Bedingungen Gliedertaxe für das Gesundheitswesen (U 40)
- Antrag Unfallversicherung für das Gesundheitswesen (pp 310)
- Das Excel-Rechentool mit **Antragsfunktionalität** können Sie im VMP downloaden

ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

Alte-Leipziger-Platz 1 61440 Oberursel Produktmanagement Privat-Produktentwicklung (pp-pdk) Adelheid Wolf
pp@alte-leipziger.de