Produktempfehlungen

earnix

Jede Kundeninteraktion ist eine Chance, Mehrwert zu schaffen

Teams mit direktem Kundenkontakt richten ihre Aufmerksamkeit darauf, das unmittelbare Anliegen der Kundschaft zu lösen. Doch während sie eine Frage zur Abrechnung, eine Vertragsumstellung oder eine Schadenanfrage bearbeiten, gehen häufig Chancen verloren, den Versicherungsschutz zu erweitern, die Kundenbindung zu festigen oder weiteren Schutz zu empfehlen – denn um die richtige Empfehlung auszusprechen, müssen Kundenkontext, Berechtigung, Deckungsdetails, Lebensereignisse und Geschäftsregeln in Echtzeit ausgewertet werden.

Gleichzeitig ist es für Marketing und Fachbereiche praktisch unmöglich, für jedes Produkt, jede Persona und jede denkbare Kundensituation manuell passende Empfehlungsstrategien zu entwerfen und laufend zu pflegen.

Kundenkontext in die beste nächste Aktion umsetzen

Mit *Engage-It* können Versicherer personalisierte Empfehlungen in großem Maßstab über unterschiedliche Produkte, Kundengruppen und Kommunikationskanäle hinweg bereitstellen. Durch die Verknüpfung von Produktwissen mit internen und externen Daten ermittelt die Lösung die beste nächste Aktion und stellt sie den Mitarbeitenden direkt in ihren gewohnten Tools zur Verfügung.

Die Empfehlungen basieren auf dem Kundenkontext, Policendaten, relevanten Lebensereignissen, Eignungskriterien und Geschäftsregeln – nicht auf standardisierten Angeboten oder One-size-fits-all-Kampagnen.

1 — 2 — 3

Extrahieren und Strukturieren
Verwandeln Sie Produkt-dokumente, Policenleitfäden und Geschäftsregeln in geregeltes Produktwissen.

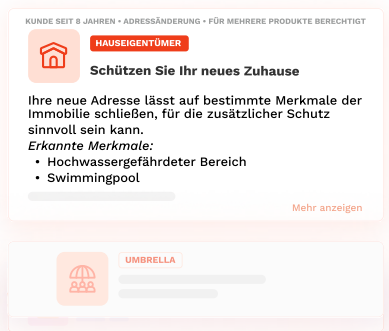
Personalisieren
Vergleichen Sie Produkt-stärken, Eignungskriterien und Kunden-kontext, um die relevanteste Empfehlung zu ermitteln.

Aktivieren
Stellen Sie die Empfehlung direkt in den Tools der Teams mit Kundenkontakt bereit.

Was erhalten Beratende?

- Die **nächste beste Aktion**
- Den **Kontext** hinter der Empfehlung
- Die **Produktexpertise**, die nötig ist, um **alles souverän zu erklären.**

Keine Standardangebote. Keine verpassten Chancen.



Empfehlungsarten

Cross-Selling | Upselling | Maßnahmen zur Kundenbindung und Vertragsverlängerung | Präventionsempfehlungen | Optimierung des Versicherungsschutzes

Höheres Potenzial für Conversion, Cross-Selling, Upselling und Kundenbindung	Relevantere und kontextbezogene Empfehlungen	Höhere Kundenzufriedenheit und bessere Servicequalität

Weitere *Engage-It*-Anwendungsfälle entdecken:

Automatisierung der Glas-Schadensabwicklung | Prämien verständlich erklären | Produktexpertise am Point of Sale

Mehr erfahren