

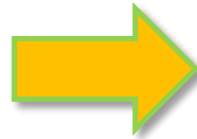
Versicherungsevent

Dialog mit Versicherungsagenturen auf regionaler Ebene

Eine Dienstleistung entwickelt und
durchgeführt von !HEPP Unternehmensimpulse GmbH

Ziele:

- Sympathie wecken für den eigenen Betrieb
- Vertrauen stärken in eine vorgabengerechte und professionelle Reparatur
- Verständnis erzeugen für die technischen und organisatorischen Abläufe
- Empfehlungswahrscheinlichkeit erhöhen durch persönliche Bekanntheit
- Unterstützung bei der Empfehlung durch fundierte Argumente
- Prozesse und Zusammenhänge darstellen
- Erhöhung des Volumens gesteuerter Schäden in bestehenden Kooperationen
- Generieren von gesteuerten Schäden aus Agenturen, mit deren Versicherung keine Kooperation besteht



Ablauf:

- Empfang und persönliche Begrüßung
- Kurze Einleitung durch den Betriebsinhaber und den Moderator
- Drei bis vier technische Stationen, die den Nutzen einer Kooperation verdeutlichen
- Agenturspezifischer Vortrag zum Schadenmanagement durch den Moderator
- Imbiss und Get-together, Zeit für vertiefende Gespräche
- Verabschiedung und Ausgabe von Give-Aways und Akquisepräsentationen des Betriebes

Vorfürhrungen im Betrieb: Technische Zirkelstationen



- Die Gäste erleben live an drei bis vier Stationen Phasen aus Reparaturprozessen und erfahren Grundlagen zum Einsatz von Ersatzteilen und Lacksystemen.
- Mitarbeiter und Moderator erläutern im Dialog die Verfahren und den jeweiligen Nutzen für den Endkunden und die Versicherungsagentur.
- Fragen und Anmerkungen, die sich ergeben, werden an den Stationen direkt beantwortet.

Ziele:

- ✓ Die Kompetenz des Betriebes und seiner Mitarbeiter vermitteln
- ✓ Das Vertrauen in den Unfallreparaturspezialisten erhöhen
- ✓ Vermutungen und Vorurteile durch fundierte Eindrücke ersetzen
- ✓ Den Agenturmitarbeitern ein gutes Gefühl geben, wenn Sie Ihren Betrieb empfehlen



Am Veranstaltungstag begleiten wir Ihre Veranstaltung: Im Impulsvortrag wird der Nutzen einer Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklung im Unfallreparaturmarkt und in der Schadensteuerung dargestellt.

- Perspektiven von Versicherungen, Automobil-Herstellern und -Händlern, Mehrmarkenwerkstätten und des Endkunden werden aufgezeigt.
- Das Zusammenspiel der Marktteilnehmer und die organisatorischen und wirtschaftlichen Zusammenhänge werden nachvollziehbar erläutert.
- Die Bedeutung des Schadenfalls für den Erfolg der Versicherungsagentur wird herausgearbeitet.
- Die Möglichkeiten und Formen von Kooperationen werden aufgezeigt.

Veranstaltungsrahmen: ein professioneller Auftritt



- Verbindliche Vorbereitung, perfekter Ablauf, gepflegter Rahmen, freundliche Gastgeber und ein angemessenes Catering unterstützen die zentrale Idee der Veranstaltung.
 - Das Zusammenwirken eines handwerklichen Rahmens mit einer professionellen Dienstleistung in einer guten Atmosphäre vermittelt eine positive Grundstimmung.
- ✓ Der Rahmen schafft einen bleibenden Eindruck
 - ✓ und in Verbindung mit dem Gesehenen und Gehörten (Stationen und Vortrag) eine positive Einstellung zu einer Kooperation.
 - ✓ Die Geschäftsstellenleiter können den Betrieb mit gutem Gewissen empfehlen
 - ✓ und kennen dabei den Nutzen für ihr eigenes Kerngeschäft.

Das haben Kollegen über das Versicherungsevent gesagt

- Es war eine gute Zusammenarbeit und Vorbereitung durch !HEPP
- Sehr positiv wurde der Vortrag von Herrn Höslinger aufgenommen
- Von unseren Gästen bekamen wir positives Feedback. In gewissen Abständen könnte man so eine Veranstaltung wiederholen

(Uwe Kosmalla, Leipzig)

- Die Veranstaltung war sehr informativ
- Alle Versicherer sagten, solch eine Veranstaltung noch nie erlebt zu haben
- Die Live-Demos kamen sehr gut an. Die meisten Versicherer hatten so etwas noch nie gesehen
- Durch persönliches Kennenlernen größere Überzeugungskraft bei Vermittlungsgesprächen der Agenturen (Kunden erzählten uns das)
- 14 zusätzliche Aufträge durch neue Agenturen in den ersten zwei Monaten nach der Veranstaltung
- ca. 30% mehr Versicherungsschadenumsatz.

(Jürgen Mohrmann, Löhne)

- Eine top Organisation und ein guter Referent
- Es war eine sehr erfolgreiche Veranstaltung .

(Peter Vogel, Brilon)

Stimmen von Gästen und Mitarbeitern:

- Die Gäste waren neugierig und interessiert
- Gute Organisation wurde anerkannt
- Am Catering nicht sparen - es wird geschätzt, wenn alles gut ist.

Anregungen und Hilfe durch !HEPP:

- Durch die zur Verfügung gestellte To-Do-Liste wurde nichts vergessen oder dem Zufall überlassen
- Konzept für die Einladungen war sehr gut und treffend formuliert
- Einladungsschreiben machte neugierig
- Termingerechte Unterstützung zu jeder Zeit!
- Anregungen wie z.B. das Nachtelefonieren o.ä. waren sehr hilfreich
- Tipps zum Briefing der Mitarbeiter waren klasse
- Insgesamt gutes Timing
- Man kann diese Veranstaltung nur wärmstens weiterempfehlen!

(Gudrun Lang-Mayer, Neuhausen)

Leistungen von !HEPP Unternehmensimpulse

Einladungs- prozedere

- Recherche von ca. 150 Agenturadressen aus Ihrer Umgebung
- Abwicklung des Einladungsprozederes
- Erstellung und auf Wunsch Druck und Versand eines Einladungsschreibens mit Antwortfax sowie der Teilnahmebestätigungen. Alternativ kann der Druck und Versand auch vom Auftraggeber übernommen werden

Organisation des Events

- Erstellung des Programms
- Begleitung der Organisation bis zur Umsetzung (Teilnehmerlisten, Namensschilder, Präsentationen etc.)
- auf Wunsch Unterstützung bei der Auswahl der Dienstleister vor Ort
- auf Wunsch Unterstützung bei Auswahl und Briefing des externen Personals für die Vorführungen

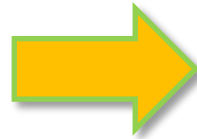
Begleitung der Veranstaltung

- Begleitung der Veranstaltung
- Moderation der technischen Stationen
- Impulsvortrag zu den aktuellen Marktentwicklungen und dem Nutzen einer Kooperation

Anschließend ist eine gemeinsame **Nachbearbeitung** möglich

Ziele:

- Integration der Geschäftsstellenorganisation (Kundenbetreuer, Vertriebsassistentinnen) in den Ansatz
- Kenntnis der (End-)Kundennutzenargumentation, damit der Kunde der Empfehlung folgt
- Bestmöglicher Informationsaustausch, damit die Geschäftsstelle erfolgreich mit dem Ansatz arbeiten kann



Leistungen:

- ✓ Präsentationen, Leitfäden zur Kundennutzenargumentation für die Agenturmitarbeiter
- ✓ Ansätze und Ideen für die Nachbearbeitung wie Besuche der Agenturen im Betrieb
- ✓ Systematische Planung und Auswertung der Akquisitionstätigkeiten sowie des betrieblichen Erfolges
- ✓ Coaching und Training der verschiedenen Gesprächsanlässe

L. Stefan Höslinger

Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon 0251 384 994-41

Zentrale 0251 384994-40

Mail hoeslinger@hepp.ms



HEPP Höslinger Gesellschaft für

Unternehmensimpulse mbH

Hafenweg 26b

48155 Münster

www.hepp.ms