

# eInsurance Geschäftsmodelle in erfolgreichen Multikanalstrategien – ein Widerspruch?

Sie sind konfrontiert mit den unzähligen Meldungen abgebrochener und fehlgeschlagener eCommerce Projekte und erleben, wie die betriebswirtschaftlichen Realitäten viele neuen Geschäftsansätze der sogenannten New Economy zum Scheitern gebracht haben. Sie suchen aber auch nach Möglichkeiten zum Ausbau und zur Intensivierung Ihrer Kundenbeziehungen und möchten Ihre Kundenbasis zur Umsatzsteigerung nachhaltig erweitern. Vor dem Hintergrund der zunehmenden wirtschaftlichen Verflechtung suchen Sie nach Ansätzen, um Ihre Verkaufsleistung durch den Aufbau neuer Vertriebskanäle zu steigern.



Über eine konsistente Multikanalstrategie steuern Sie den effektiven Einsatz ihrer Vertriebsorgane. Auf Basis einer klaren Kundensegmentierung, abgestimmter Produkte- und Dienstleistungskonzepte und effektiver Vertriebsprozesse erhöhen Sie die Vertriebsleistung Ihrer Organisation. eInsurance Geschäftsmodelle bilden einen integralen Bestandteil einer zukunftsgerichteten Multikanalstrategie. Gerade die Erfahrungen aus den letzten Jahren haben aufgezeigt, in welchen Bereichen sich nachhaltige eInsurance Geschäftsansätze mit hoher Kundenbindung und realistischen Rentabilitätszielen realisieren lassen und wo nicht.

## Ihr Nutzen

Die Firma ibe unterstützt Sie in der Erarbeitung einer umfassenden Multikanalstrategie unter Berücksichtigung der Möglichkeiten des eBusiness. Wir greifen auf unsere Erfahrung und die neusten Erkenntnisse aus zahlreichen Projekten in diesem Bereich zurück:

- Erarbeitung einer konsistenten Kundensegmentierung auf Basis von Kundenbedarfsanalysen und strategischen Positionierungszielen
- Definition von Produkt- und Dienstleistungskomponenten für die verschiedenen Kundensegmentgruppen

- *Definition der Vertriebsorgane und Vertriebsinstrumente in bezug auf die benannten Kundensegmente*
- *Analyse der eInsurance Potenziale und Festlegung der eInsurance Geschäftsmodelle als Erweiterung bzw. Unterstützung zu den bestehenden Vertriebskanälen*

## ○ **Vorgehen**

*Wir unterstützen Sie bei der konzeptionellen Entwicklung einer Multikanalstrategie sowie darauf abgestimmter eInsurance Geschäftsmodelle und in deren erfolgreicher Umsetzung. Zusammen mit Ihnen definieren wir auf Prozess- und Systemebene die erforderlichen Vorgaben und begleiten Sie in der Einführung:*

- *Definition und Implementierung der Verkaufs- und Betreuungsprozesse*
- *Konzeption der notwendigen Systeme und Architekturen*
- *Festlegen der organisatorischen und systemmässigen Abwicklung der Entschädigung und Provisionierung*
- *Vorbereitung und Steuerung der Realisierung von eInsurance Systemen*
- *Risikoanalysen im Rahmen umfangreicher eInsurance Projekten*

## ○ **Referenzen**

*Aus der Kombination fundierter Versicherungskennntnisse und den Erkenntnissen aus zahlreichen eInsurance- und Multikanalprojekten können wir Sie umfassend unterstützen, sowohl auf konzeptioneller Ebene als auch in der Umsetzung. Fragen Sie uns nach unseren Erfahrungen!*

## ○ **Kontakt**

*ibe institute of business excellence AG  
Grindelstrasse 6  
CH-8304 Wallisellen  
Mail: [ibe@ins-be.com](mailto:ibe@ins-be.com)  
Tel. ++41 +44 774 12 55  
Fax ++41 +44 774 12 59*

○ [www.ins-be.com](http://www.ins-be.com)