



Barmenia digitalisiert ihren Vertrieb mit Yext: Sie setzt damit auf den Marktführer für Digital Knowledge Management

(Mynewsdesk) Die digitale Transformation ist für viele Krankenversicherungen aktuell eine der wichtigsten Herausforderungen. Mit zahlreichen Innovationsprojekten gilt die Barmenia hier als Vorzeigeunternehmen ? gerade auch was die Digitalisierung des Vertriebs und das Management von Standortdaten und anderen Unternehmensinformationen im Netz anbelangt. Um in diesem Bereich in Zukunft noch stärker aufgestellt zu sein, arbeitet die Barmenia seit dem 1. Juli 2018 mit Yext zusammen.

Wir haben von Anfang drei Ziele verfolgt: Mehr Leads durch eine optimierte digitale Präsenz und bessere Sichtbarkeit im generischen Bereich, eine höhere Kundenzufriedenheit dank einer besseren Datenkonsistenz und letztlich auch zufriedener Vermittler, denen wir mit digitalen Technologien die Arbeit erleichtern können?, erklärt Martin Ingnoli, Digital Marketing Manager bei der Barmenia . Für Yext haben wir uns letztlich aus zwei Gründen entschieden. Erstens ging es uns um die marktführende Technologie. Insbesondere die detaillierte Messbarkeit der Aktivitäten mit Yext Analytics war für uns attraktiv, da wir nun Einsicht in den Outcome des digitalen Marketings bekommen. Zweitens wollten wir einen Partner, der uns in diesem wichtigen Teilbereich der Digitalisierung auch strategischen Input geben kann. Wir nehmen Yext als Thought Leader und Innovationsführer wahr, gerade bei Zukunftsthemen wie Voice Search und Plattformmanagement über mobile Kanäle. Hier können wir nun auf eine enorme Beratungskompetenz zurückgreifen.?

Mehr Effizienz und volle Transparenz

Die Barmenia kann jetzt mit Yext Listings alle Informationen zu 38 Geschäftsstellen und 1.100 Versicherungsvermittlern über eine zentrale Plattform effizienter managen. Über die Yext Knowledge Engine werden die Informationen anschließend mit allen wichtigen digitalen Kanälen synchronisiert. Besonders wichtig sind für das Unternehmen jedoch die Funktionen, die Yext Analytics bietet. Über das Tool können alle Beteiligten exakt nachvollziehen, wie sich digitale Marketing-Maßnahmen auf das Geschäft auswirken. Vertriebsmitarbeiter erhalten die jeweils für sie relevanten Informationen ? Bereichsleiter sehen die Daten für ihren gesamten Bereich, einzelnen Vermittlern hingegen werden nur die eigenen Klicks, Anrufe und Leads angezeigt.

Im Wettbewerb um Kunden und Vermittler die Nase vorn

Für Versicherungskunden ergeben sich durch die Zusammenarbeit zwei klare Vorteile. Zum einen können sie sich in Zukunft darauf verlassen, dass alle von der Barmenia angebotenen Daten immer korrekt und vollständig sind ? egal, auf welchen Kanälen. Zum anderen bietet das verbesserte digitale Angebot eine höherwertige Nutzererfahrung. Versicherungen konkurrieren jedoch nicht nur um Kunden, sondern auch um die besten Vermittler. Auch sie legen Wert darauf, dass ihr Anbieter digital gut aufgestellt ist. Denn letztlich hilft ihnen eine starke Präsenz dabei, selbst mehr zu verkaufen. 60 Prozent der Vermittler sagen deshalb in einer aktuellen Umfrage von Ernst & Young , dass die Verfügbarkeit besserer digitaler Tools ihre Präferenz für eine Versicherung beeinflusst. 35 Prozent sehen darin sogar einen wesentlichen Grund für einen Anbieterwechsel.

Die Barmenia war für uns ein Wunschkunde, weil uns die digitale Vorreiterrolle des Unternehmens beeindruckt?, sagt Michael Hartwig, Managing Partner Central Europe von Yext. Wir sind deshalb besonders stolz, dass sich die Versicherungsgruppe entschieden hat, künftig auf unsere Technologie zu setzen. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit in den kommenden Wochen und Monaten. Außerdem sprechen wir bereits über eine eventuelle Ausweitung unserer Kooperation.?

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im Barmenia Versicherungen

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/15c273>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/gesundheit/barmenia-digitalisiert-ihren-vertrieb-mit-yext-sie-setzt-damit-auf-den-marktfuehrer-fuer-digital-knowledge-management-62171>

Pressekontakt

Barmenia Versicherungen

Martin Ingnoli
Barmenia-Allee 1
42119 Wuppertal

martin.ingnoli@barmenia.de

Firmenkontakt

Barmenia Versicherungen

Martin Ingnoli
Barmenia-Allee 1
42119 Wuppertal

shortpr.com/15c273
martin.ingnoli@barmenia.de

Über die Barmenia Versicherungen

Die Barmenia zählt zu den großen unabhängigen Versicherungsgruppen in Deutschland. Das Produktangebot der Unternehmensgruppe reicht von Kranken- und Lebensversicherungen über Unfall- sowie Kfz-Versicherungen bis hin zu Haftpflicht- und Sachversicherungen. Über 3.400 Innen- und Außendienstmitarbeiter und eine Vielzahl von Maklern betreuen einen Bestand von über 2,2 Millionen Versicherungsverträgen.

Über Yext

Ab Yext wird Digitales gemanaged. Yext definiert damit die neue Kategorie Digital Knowledge Management. Unternehmen können all ihre öffentlichen Fakten managen, die sie Konsumenten über das digitale Ökosystem hinweg mitteilen wollen. Die Yext Knowledge Engine ermöglicht es, digitales Wissen zu verwalten und mit über 100 Plattformen im PowerListings Network® zu synchronisieren. Die Produkte Yext Listings, Pages und Reviews helfen Unternehmen weltweit, persönliche und digitale Interaktionen zu fördern und damit die Markenbekanntheit zu stärken, Laufkundschaft zu generieren und den Umsatz zu steigern. www.yext.de: <http://www.yext.de/>

Anlage: Bild

