



Fallbeispiel

Versicherung & Finanzprodukte für Premium (Rand[ziel]gruppen)

Ausgangslage

Der Versicherungsmarkt in Österreich ist längst übersättigt und die Versicherungsgesellschaften kämpfen um jeden Kunden. Ein renommiertes Versicherungsunternehmen will seine Marktanteile ausbauen und die Verkaufszahlen steigern.

Mut für Neues und die Bereitschaft innovative Wege zu gehen schreckt den Versicherer nicht ab.

Auftrag

Im Rahmen eines Pilotprojekts wurde brainworker mit der Untersuchung des Marktes auf die spezifischen Bedürfnisse von zwei Randgruppen beauftragt.

Sofern die Ergebnisse der Untersuchung sich mit den Zielen des Unternehmens decken soll brainworker weiters eine sinnvolle Strategie zur Erschließung dieser Zielgruppen entwickeln.

Projekt + Ergebnis

Mittels ausführlicher Interviews an 100 Personen der jeweiligen Zielgruppe wurden die Bedürfnisse und Wünsche erhoben. Darüber hinaus wurden einschlägige Marktstudien ausgewertet um das Potential auf diesen Märkten zu identifizieren.

Anhand dieser Erkenntnisse wurden Strategie-Ansätze entwickelt die den Absatz des vorhandenen Produktportfolios steigern sollen. Parallel dazu wurden Chancen aus dem Markt aufgezeigt, mit welchen Maßnahmen der den Weg in Richtung Gewinnung von Marktanteilen beschritten werden sollte.

Nach der Präsentation dieser erfreulichen Daten wurde die Pilotphase vorerst für eine Premium Zielgruppe gestartet. Mit Hilfe von kleinen Produktanpassungen und kostengünstigen Marketingaufwand wurde der Marktanteil gesteigert und die Verkaufszahlen in einem Zeitraum von 3 Monaten fast verdoppelt.