



BCA und SDK: Vertriebsaktion „Gesundheit darf kein Privileg sein“

Die BCA AG präsentiert in Zusammenarbeit mit der Süddeutschen Krankenversicherung a.G. (SDK) unter dem Slogan „Gesundheit darf kein Privileg sein“ ihre Vertriebskampagne.

AKTIV 55plus – für Kunden ab 55 Jahren

Im Kern der Aktion steht die Produktlösung „AKTIV 55plus“. Ohne Gesundheitsprüfung profitieren Makler respektive deren Kunden hierbei von einem Tarifpaket, welches in drei Varianten (BASIS, COMFORT und TOP) sowie einem Zusatzbaustein erhältlich ist. Infolgedessen sind im jeweiligen Kombitarif und nach Bedarf unterschiedlich hohe Leistungen auf Privatversichertenniveau aus den Bereichen Zahnersatz, Inlays, Kunststofffüllungen, Prophylaxe, Brillen, Auslandsreisen, Kuren, Gesundheitsservices beziehungsweise Heilpraktiker-Behandlungen enthalten.

Gezielte Marketingaktivitäten

Um das Kundengewinnungspotenzial an dieser Stelle zu maximieren, unterstützt der Maklerpool die dazugehörige Vertriebsaktion „Gesundheit darf kein Privileg sein“ durch ein Bündel gezielter Marketingaktivitäten.

So unterstützt etwa das BCA-Portal „Marketing plus“ sowohl bei der Erstellung als auch dem darauffolgenden Einsatz zielgruppenorientierter Flyer oder Plakatwerbungen. Die Marketingoptionen sind dabei individualisierbar.

Social-Media-Kommunikationsmaßnahmen

Vor dem Hintergrund, dass inzwischen alleine 30 Millionen Menschen das Facebook-Netzwerk in Deutschland nutzen, bietet der Einsatz auf diese Plattform zugeschnittener Ads eine Chance, um ein detailliertes Kunden-Targeting vorzunehmen. Bereits nach wenigen Informationen können Marketing plus-Nutzer SDK-Facebook-Ads aufrufen.

Aber auch der Einsatz von Bildschirmwerbung ist im Rahmen der Vertriebskampagne jederzeit machbar. Mittels des bedienerfreundlichen Marketing-plus-Shopsystems filtern sich Makler hierbei schnell und exakt die gewünschten freien Video-Stellflächen aus, auf denen künftig ihre digitalen Werbebotschaften präsentiert werden sollen.

Vertriebsunterstützende Maßnahmen für BCA-Makler

Mithilfe vertriebsunterstützender Maßnahmen können BCA-Makler nicht nur generell ihre Marketing- und Kommunikationsarbeit weiter verfeinern, sondern sie erhalten auch durch die aktuelle Vertriebskampagne mit der

passenden Produktlösung "Aktiv 55 Plus" die Möglichkeit, sich zusätzlich die Zielgruppe der über 55-jährigen zu erschließen.

Bild: © contrastwerkstatt / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944860/bca-und-sdk-vertriebsaktion-gesundheit-darf-kein-privileg-sein/>