

Vertriebskommunikation
für Banken und Versicherungen

touchmore

Der Frachtcontainer als Schreibtisch-Skulptur

Kunde: Mannheimener Versicherung AG
Bereich: Messeauftritt / Promotion Internet-Portal



Die Ausgangssituation

Die Mannheimer Versicherung ist ein führender Transportversicherer in Deutschland mit 140-jähriger Tradition. Um das Wachstum in diesem Leistungsbereich zu forcieren, sollen mehr Versicherungsmakler mit den Produkten vertraut gemacht und als Vermittler gewonnen werden.

Hierzu hat die Mannheimer ein Internet-Portal für Makler entwickelt, das beworben werden soll.

Ferner ist das Unternehmen auf Deutschlands größter Maklermesse DKM präsent, um mit möglichst vielen Fachbesuchern in Kontakt zu treten und sie von den Vorteilen einer Zusammenarbeit zu überzeugen.



Die Aufgabe

Entwickeln eines haptischen Kommunikators, der das Leistungsspektrum des Auftraggebers, das Internet-Portal und die Vorzüge der Zusammenarbeit anschaulich präsentiert.

Das Kommunikationsmittel soll auf der Messe Aufmerksamkeit wecken und Gespräche forcieren.

Es soll Interesse am neuen Internet-Portal erzeugen und die Zielpersonen zur Interaktion veranlassen.



Die Lösung

Ein faltwerk in Form eines Containers präsentiert, als haptisches Kommunikationsmittel, das angebotene Leistungsspektrum in idealer Weise. Die Gestaltung weckt Neugier und verknüpft Form und Inhalt zum metaphorischen Gesamtwerk.

Durch spielerisches Entdecken immer neuer inhaltlicher Facetten wird die Botschaft be-greifbar und bleibt dem Betrachter im Gedächtnis.

Das schlüssige Designkonzept mit der hochwertigen Gesamtanmutung sichert eine hohe Verweildauer auf dem Schreibtisch und damit eine nachhaltige Präsenz im Arbeitsumfeld des Maklers.





Das Ergebnis

- Die Zielpersonen begeisterten sich so sehr für den magischen Frachtcontainer, dass 80 Prozent des Bestands bereits auf der Messe verteilt wurde.
- Das durch den Container beworbene Makler-Portal verzeichnete nach der Messe sehr hohe Besucherzahlen und konnte sich als Vertriebsinstrument erfolgreich etablieren.
- Der Container weckte bei den Maklern, wie bei den eigenen Mitarbeitern Interesse und genießt als begehrte „Schreibtisch-Skulptur“ eine Art Kultstatus.



Feedback

„Die Kampagne für unsere Transportversicherung war ein großer Erfolg.

Mit Hilfe des Faltwerks konnten wir auf der Messe spielerisch die Aufmerksamkeit der Makler gewinnen und das Interesse an unserer Versicherungslösung wecken.

Das mit der Kampagne zusätzlich beworbene Internet-Portal verzeichnet mittlerweile einen sehr hohen Zulauf und der Container sorgt im Nachgang der Messe, intern wie extern, für Begeisterung.“



Rainer Pister

Leiter Vermarktung und Markenführung
Mannheimer Versicherung AG

Fühlbar mehr Wirkung



02191 - 98370



intouch@touchmore.de



www.touchmore.de



Link zu dieser [Case Study](#)