

Der Kunde zieht weg – und bleibt bei Ihnen

Wie Sie mit unseren White-Label-Lösungen den Nachsendeauftrag und die Umzugsmitteilung für Ihre Kundenbindung nutzen



Ihr Kunde plant einen Umzug? Ein entscheidender Moment in der Kundenbeziehung! Denn rund jeder achte Umziehende nutzt den Wohnortwechsel für die Kündigung bei seiner Bank*. Jetzt heißt es, den Kunden zu binden – indem Sie ihn auf zwei nützliche Umzugsservices aufmerksam machen. Zugleich erweitern Sie damit Ihren Serviceumfang und sichern sich eine attraktive Vergütung.

Mit den White-Label-Lösungen zum NACHSENDESERVICE (Nachsendeauftrag) und zur Umzugsmitteilung bieten Sie Ihren Kunden über die von Ihnen präferierten Kanäle zwei praktische Produkte, die mit Ihrem Logo gebrandet werden.

Damit sichern Sie sich gleich mehrere Vorteile:

- **Sie profilieren sich als serviceorientierter Know-how-Träger im Umzugsumfeld:** Viele Umziehende kennen die beiden Services noch nicht; von Ihnen erhalten Sie

den guten Tipp, wie sie auch nach ihrem Umzug postalisch erreichbar bleiben.

- **Sie partizipieren an der starken Marke „Deutsche Post“**, die bei Kunden für Vertrauen und Sicherheit steht: Ihr Logo wird prominent auf den Beauftragungs-Formularen platziert, um die gegenseitige Kooperation zu unterstreichen.
- **Sie erzielen zusätzliche Erträge:** Je nach Produktwahl, Vergütungsmodell und Beauftragungsmenge zahlen wir Ihnen bis zu 5 Euro pro Abschluss.

* Quelle: So zieht Deutschland um, www.postadress.de/umzugsstudie.pdf

- Sie können Ihrem Kunden auch ein kleines – oder sogar ein großes – Extra bieten:
Belohnen Sie ihn für seine Treue, indem Sie ihm einen Rabatt gewähren oder die kompletten Kosten für den Nachsendeauftrag übernehmen. In jedem Fall liefern Sie ihm damit ein gutes Argument gegen eine Kündigung!
- Ebenso gewinnen Sie wechselwillige Interessenten, die sich auf Ihren Seiten

über Konditionen informieren, mit einem solchen Angebot an Zusatzleistungen für sich.

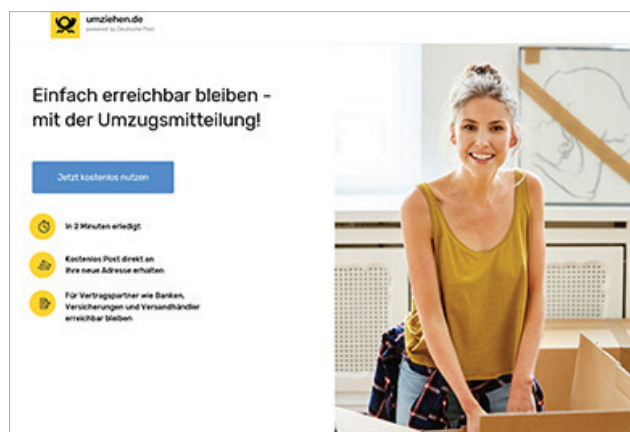
- Sie sorgen für eine positive Customer Experience: Sie machen Ihren Kunden den Umzug über Ihr Kundenportal so einfach wie möglich, so dass sie ihren Umzug in Bezug auf Ihr Unternehmen in angenehmer Erinnerung behalten.

Was ist der NACHSENDESERVICE?



- Der NACHSENDESERVICE (auch Nachsendeauftrag genannt) ist ein Produkt der Deutschen Post.
- Post, die an die alte Anschrift des Umziehenden adressiert ist, wird an seine neue Adresse weitergeleitet.
- Privatpersonen zahlen für diesen Service bei einer Laufzeit von 12 Monaten 26,90 Euro, bei 24 Monaten 34,90 Euro.

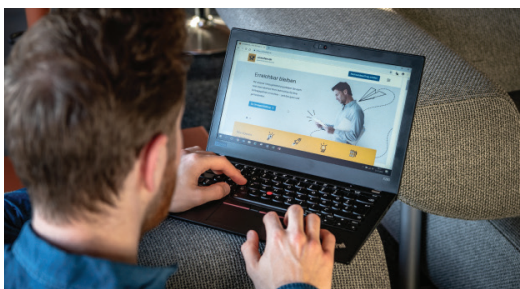
... die Umzugsmitteilung?



- Die Umzugsmitteilung ist ein Produkt der Deutschen Post Adress.
- Umziehende lassen ihre alte und neue Anschrift in die Umzugsdatenbank aufnehmen, über die solche Unternehmen ihre Kundendaten aktualisieren dürfen, die nachweislich die alte Adresse im Bestand haben.
- Der Service ist für die Umziehenden kostenlos.

Einbindungsmöglichkeiten

Wie immer Sie Ihre Geschäftsprozesse ausgerichtet haben – gemeinsam mit Ihnen finden wir heraus, über welche Online- und Offline-Kanäle Sie Ihre Kunden am wirkungsvollsten auf den NACHSENDESERVICE und/oder die Umzugsmitteilung aufmerksam machen:



- durch Einbindung von Displays und Teasern auf Ihrer Webpräsenz
- durch erklärende Texte auf Ihrer Webpräsenz
- über Links in E-Mails*
- in SMS und Messengerdiensten*

- als Beilage in postalischen Mailings
- durch die Auslage entsprechender Formulare in Ihren Filialen



*) sofern Sie über ein Werbe-Opt-in verfügen

Vergütungsmodelle

Für welches Vergütungsmodell Sie sich auch entscheiden – wir übernehmen die Kosten für die technische Lösung!

Für den NACHSENDESERVICE

- **Cash-out-Modell:** Sie erhalten pro abgeschlossenem Nachsendeauftrag eine Vergütung, die mit zunehmender Menge steigt.
- **Rabatt-Modell:** Sie verzichten zugunsten Ihres Kunden auf Ihre Vergütung und gestatten ihm einen Rabatt in entsprechender Höhe.
- **Premium-Modell:** Sie übernehmen für Ihren Kunden die Kosten für den Nachsendeauftrag. Natürlich erhalten Sie in diesem Fall eine erhöhte Vergütung.

Für die Umzugsmitteilung

- **Cash-out-Modell:** Sie erhalten pro generierter Umzugsinformation eine feste Vergütung.
- **Gegenseitige Servicekooperation:** Sie verzichten auf Ihre Vergütung; stattdessen bewerben wir Ihr Unternehmen bzw. Ihr Angebot für Umziehende kostenlos auf unserem Portal umziehen.de, auf dem sich jährlich mehr als 1 Million Umziehende informieren.



Am besten, Sie testen!

Wie viele Ihrer Kunden werden einen Auftrag zur Nachsendung erteilen? Mit wie viel Einnahmen aus dem Vergütungsmodell können Sie rechnen? Das wissen Sie nicht, solange Sie es nicht probiert haben! **Also machen wir Ihnen einen Test denkbar leicht:** Nehmen Sie für drei Monate am Affiliate-Programm der Deutschen Post AG teil und binden Sie kostenlos zur Verfügung gestellte Displays und Teaser zum **Nachsendeauftrag** auf Ihrer Website ein!

Damit haben Sie Zugriff auf **alle Werbemittel**, die wir unseren Partnern zur Verfügung stellen, und natürlich erhalten Sie bereits in dieser Zeit

eine **Vergütung** im Verhältnis zum Warenwert. Allein Ihr Logo ist während des Tests nicht in den Beauftragungsformularen zu sehen. Während dieser Zeit erhalten Sie genügend **detaillierte Einblicke**, um eine Entscheidung darüber zu treffen, ob Sie dauerhaft eine White-Label-Lösung einsetzen möchten.

Ein ähnliches Testmodell können Sie auch für die **Umzugsmitteilung** nutzen: Noch nicht auf Ihr Unternehmen gebrandet, aber bei voller Vergütung für Abschlüsse stellen wir Ihnen das Online-Formular zur Einbindung in Ihrem Kundenportal zur Verfügung.

Unsere Empfehlung

Testen Sie unverbindlich! Schlimmstenfalls steigen Sie nach einigen Wochen wieder aus. Sehr viel wahrscheinlicher ist, dass Sie eine neue Möglichkeit gefunden haben, abwanderungsaffine Bestandskunden sowie wechselwillige Kunden von Mitbewerbern in der Umzugsphase anzusprechen und für sich zu gewinnen. Sie bieten fortan einen zusätzlichen Service für umziehende Kunden über das eigene Portfolio hinaus, sorgen für eine angenehme „Customer Experience ‚Umzug‘“ und etablieren eine nachhaltige Einnahmequelle.

Ihre Ansprechpartner bei der Deutschen Post Adress



Kersten Kaufmann und Thomas Fortkord
Key Account Manager
im Branchenteam „Banken“

Deutsche Post Adress GmbH & Co. KG
Am Anger 33, 33332 Gütersloh

kersten.kaufmann@postadress.de
thomas.fortkord@postadress.de