

Ausgewählte Key Facts:

- Von den zehn analysierten Versicherern bieten die meisten drei oder vier Zahnzusatzprodukte an.
- Die Deckungssummen für Zahnersatz sind im ersten Jahr auf Beträge zwischen 250 und 1.500 Euro begrenzt.
- In der Analyse nutzerprofilabhängiger Beiträge präsentieren sich sieben Anbieter in mindestens einem Kundenprofil als Versicherer mit dem günstigsten Beitrag.
- Zwischen sechs und zwölf unterschiedliche Kontaktwege stellen die Anbieter zur Verfügung.
- Die Antwortqualität des Kundendienstes liegt bei Telefonanfragen deutlich höher als bei per E-Mail eingereichten Fragen.
- Innerhalb eines Jahres haben die zehn analysierten Anbieter knapp 100 Millionen Euro für klassische mediale Werbung aufgewendet. Ein Großteil der Ausgaben entfällt auf TV-Spots.
- Alle Versicherer kommunizieren produktrelevante Inhalte über ihre Social Media-Kanäle. Durchschnittlich 11,3 Beiträge wurden innerhalb von zwölf Monaten zum Thema Zahnzusatzversicherung veröffentlicht.



Key Facts der Marketing-Mix-Bereiche:



Nutzen und Umfang der Studie:

Kern der Analyse ist das Marketingverhalten der zehn Anbieter

Analyseinhalte: Product, Price, Place, Promotion

ganzheitliche Wettbewerbsanalyse aus Anbietersicht

alle Information auf 362 PowerPoint-Seiten

als PDF und PowerPoint-Datei kurzfristig verfügbar

Die Studie ist objektiv, unabhängig und neutral

Nutzen: Basis für klare Positionierung und adäquate Reaktion auf Marketingmaßnahmen der Wettbewerber

zehn Anbieter von Zahnzusatzversicherungen

- Barmenia
- Central
- die Bayerische
- ERGO
- Gothaer
- HanseMerkur
- INTER
- Maxcare
- Münchener Verein
- ottonova



Analysierte Anbieter:

Barmenia

viele Kontaktwege

Central

hohe Konsistenz bei verwendeten Motiven

die Bayerische

starke Präsenz in Vergleichsportalen **ERGO**

hoher Impact in den Social Media

Gothaer

viele Alleinstellungen bei Motiven HanseMerkur

kürzeste Wartezeit bei Telefonanfragen **INTER**

große Beitragsspanne

Maxcare

hohe Anzahl relevanter Instagram-Beiträge

Münchener Verein

hohe Anzahl angesprochener Zielgruppen ottonova

hohe Presseresonanz

Diese Studie analysiert besonders marketingaktive Anbieter der Branche. Basis der Anbieterauswahl ist eine Vorrecherche zu Produktportfolio, Pricing, Distribution und Kommunikation.



Konzeption:

Detaillierte Analyse des Marketingverhaltens der zehn ausgewählten Anbieter von Zahnzusatzversicherungen



Produkt

- Sortimentsbreite
- Sortimentstiefe
- Innovationen
- Produktfeatures
- Produktqualität
- weitereProduktmaßnahmen



Konditionen

- Preistransparenz
- Preisoptik
- Preissetzung
- Preispositionierung
- Nebenkonditionen



Distribution

- direkter Vertrieb
- indirekter Vertrieb
- Websitefeatures
- Vergleichsportale
- Kontaktwege
- Mystery Calls
- Mystery Mails



- Kundenmedien
- Werbespendings
- Präsenz in
 Suchmaschinen
- Präsenz in Social Media
- Pressemitteilungen
- USP- / Motivanalyse
- ...









Stärken- / Schwächenanalyse

Marketingranking

Marketing-Positionierung

Analysierte Aspekte:



Studieninhalte:

Analysen:

- Produktportfolio-Vergleich, Produktfeatures
- Jahresbeiträge, Nutzungsprofile
- Positionierung im Vergleichsportalen
- Auswertung von Telefonanfragen bei den untersuchten Anbietern
- Auswertung von Onlineanfragen bei den untersuchten Anbietern
- Werbeausgaben / Motive in Internet, Print, Radio, TV
- Positionierung in Suchmaschinen
- Präsenz in Social Media (Facebook, Instagram, Twitter, YouTube)
- Analyse von Konsistenz und Alleinstellung bei Vorteilsargumenten und Werbemotiven
- Marketing-Mix-Ranking auf Basis aller erfassten Marketingmaßnahmen
- statistische Analyse der Marketing-Positionierung

Die Studie in Zahlen:

- 10 Anbieter im Vergleich
- Analyse von 41 Zahnzusatzversicherungen
- 10 Beitragsspannen der Monatsbeiträge
- 20 analysierte Vergleichsportale
- 50 Mystery Calls,
 50 Mystery Mails
- Werbeausgaben und -motive in 5 Mediengattung.
- 4 Social Media-Kanäle

Forschungsdesign:

Die Studie basiert auf Marktinformationen aus eigenen Erhebungen, Online-Datenbanken, Mystery Research und verschiedenen Sekundärquellen. Hier sind insbesondere die kostenpflichtigen Daten von **AdVision digital** (Werbespendings, Werbemotive) zu nennen. Die Studie ist im April 2020 erschienen.

Preis: Die 362 Seiten umfassende Studie kostet 3.600 EUR zuzüglich Mehrwertsteuer.



Management Summary	6
Forschungsdesign	15
> Produkt	18
 Sortimentsbreite 	23
Produkte, Pakete, Bausteine, ausgewählte Besonderheiten	
 Sortimentstiefe 	35
Zielgruppen: Einzelpersonen, Kinder, Familien, Senioren, Studenten/Auszubildende/ junge Personen, Paare	
 Innovationen 	37
Naming, Alleinstellungen	
 Produktfeatures 	40
Leistungsgrad Zahnersatz, Zahnbehandlung, kommunizierte Produktfeatures, Grad der Abdeckung, Begrenzung der Deckungssumme, weitere Merkmale	
 Produktqualität 	69
Auszeichnungen, Testberichte, Gütesiegel	
weitere Produktmaßahmen	74
Sondermaßnahmen/Gutschein/Bonus, weitere Maßnahmen	
Konditionen	78
 Preistransparenz 	83
Kanäle mit Preisinformationen, Beitragsrechner	



Preisoptik	87
Usability, Designfeatures, Beiträge, Preisattribute	
 Preissetzung 	93
Nutzerprofile, Monatsbeiträge, Ranking nach günstigsten Beiträgen, Medianbeitrag, Erstplatzierung	
Preispositionierung	102
Spanne der Ränge, Häufigkeit eines Rangplatzes im Bereich 1-5, mittlere Abweichung vom durchschnittlichen Rang, Summe der prozentualen Abweichung vom mittleren Preisniveau ü Nutzerprofile hinweg, Spanne der Beiträge	ber die
 Nebenkonditionen 	108
Hotline-Kosten, Vergünstigungen, Besonderheiten	
Distribution	113
 Vertriebswege direkter Vertrieb 	118
Filiale, Online-Antrags-/Bestellformular, Mobiler Vertrieb, Telefon, Apps	
 Vertriebswege indirekter Vertrieb 	122
Freundschaftswerbung und Vertriebspartner	
Website Usability	124
Website Features	125
 Vergleichsportal Marketing 	128
Platzierungen, Listung, Portalpräsenz	
■ Kontaktwege	133



 Servicecenter-Performance bei Telefonanfragen Telefonanfragen: Hotlinezeiten, Mystery Calls zu Wartezeiten, Antwortqualität, Besonderheiten 	137
Servicecenter-Performance bei Onlineanfragen	146
Onlineanfragen: Formulareigenschaften, Mystery Mails zu Reaktionszeiten, Antwortqualität, Besonderheiten	
 Servicecenter-Performance insgesamt 	155
Kommunikation	158
■ Website	166
Slogans, Nutzenargumente	
 Flyer und Prospekte 	176
Formate, Inhalte, Motive	
 Kundenmedien 	187
Kundenmagazin, Newsletter, Blog, Forum	
 Werbung 	192
Werbeausgaben, Werbemotive	
 Suchmaschinen 	208
Organische Suchergebnisse und Paid Search	
■ Social Media & PR	224
Social Media: Facebook, YouTube; Influencer; PR: Pressemitteilungen, Presseresonanz, Presseeffizienz, Kommunikationstiming	



■ USP-Analyse	276	
 Verwendete USPs nach Medien, Alleinstellungen Motivanalyse Verwendete Motive nach Medien, Konsistenz über die Medien, Alleinstellungen 	286	
Stärken und Schwächen	301	
Marketingranking	315	
 Produkt 	318	
Konditionen	325	
 Distribution 	331	
 Kommunikation 	339	
 Marketing-Mix gesamt 	348	
Marketing-Positionierung	351	
Quellenverzeichnis	359	
Kontakt	361	

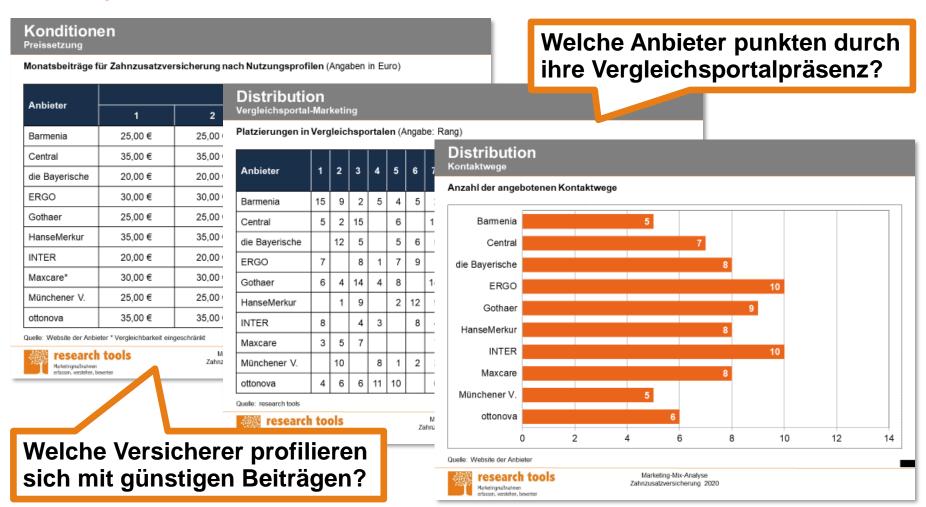


Analysebeispiele (1)





Analysebeispiele (2)



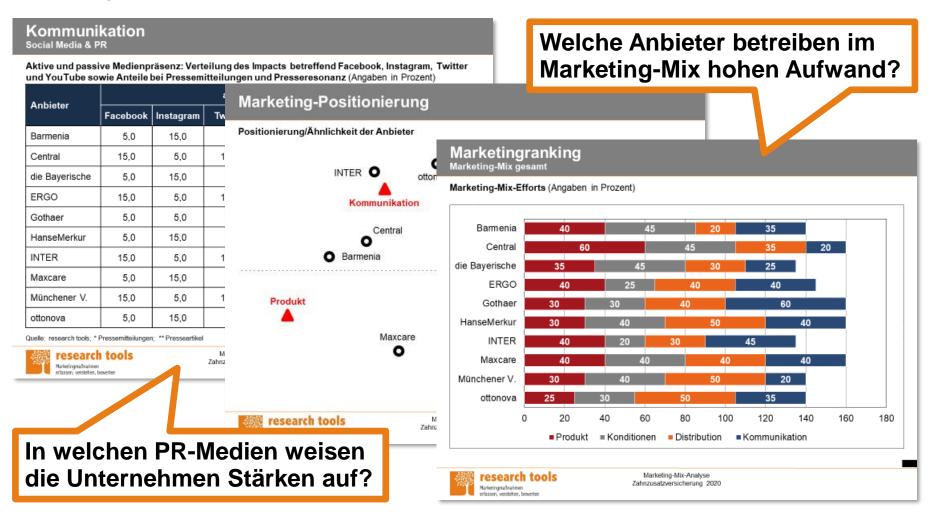


Analysebeispiele (3)





Analysebeispiele (4)





Bestellformular

Ihre B	estelluna	nehmen	wir aerne	per formlose	r E-Mail ode	r mit ausgefüllten	n Bestellformular	entaeaen.
—			9,00					

E-Mail: <u>uwe.matzner@research-tools.net</u>

FAX: +49 (0)711 - 55090384

Auftragnehmer: research tools, Kesselwasen 10, 73728 Esslingen am Neckar

Hiermit bestellen wir zum Preis in Höhe von 3.600 EUR zzgl. MwSt. die Marketing-Mix-Analyse Zahnzusatzversicherung.

Auftraggeber: Firma:	
Ansprechpartner:	
E-Mail:	
Position/Funktion:	
Datum, Ort, Unterschrift:	



Kontakt / Branchenerfahrung

Ihr Ansprechpartner für diese Studie ist:

Uwe Matzner



Geschäftsführer Diplom-Kaufmann, Marktforscher BVM Tel. +49 (0)711 - 55090381, Fax +49 (0)711 - 55090384 E-Mail: uwe.matzner@research-tools.net

research tools Kesselwasen 10, 73728 Esslingen am Neckar www.research-tools.net

research tools: Marketingmaßnahmen erfassen – verstehen – bewerten

Zuletzt zur Versicherungsbranche erschienen:

- Studie Social Media-Performance Krankenkassen 2020
- Studie Versicherungs-Zielgr. Berufsunfähigkeitsvers. 2020
- Studie Vergleichsportal-Marketing Versicherungen 2020
- Marketing-Mix-Analyse Rechtsschutzversicherung 2020
- Studie Versicherungs-Zielgruppe Onebrander 2020
- Studie Versich.-Zielgr. Auszubildende & Studierende 2019

Seit 2005 forscht research tools marketingund wettbewerbsorientiert und positioniert sich als Marketingstudien-Spezialist. Zur Versicherungsbranche erschienen seit 2012 über 70 Studien. In der Studienreihe Marketing-Mix-Analysen wurden seitdem rund 80 Studien veröffentlicht.













