



VGH Versicherungen

Das Projekt im Überblick

Aufgaben



Kontinuierliche Verbesserung des Internetauftritts der VGH – Schwerpunkt SEO-Optimierung Produktseiten inkl. Content-Erstellung



Beratung und Umsetzung für die Optimierung des Bereichs „Wissenswertes“ – inkl. Content-Erstellung, User Experience und SEO



Entwicklung von Online-Modulen für die Berechnung und den Abschluss der Hundehalter- und Jagdhaftpflichtversicherung

Vorgehen

- Agile inkrementelle und iterative Umsetzung über ticketbasiertes Kanban-Board
- Gemeinsame Besprechung im Zweiwochenrhythmus
- Umsetzung der Maßnahmen des interdisziplinären Teams aus den Bereichen:
 - Data Management
 - User Experience / Digital Marketing
 - Content Management
 - Business Consulting und Projektmanagement

Projektziele

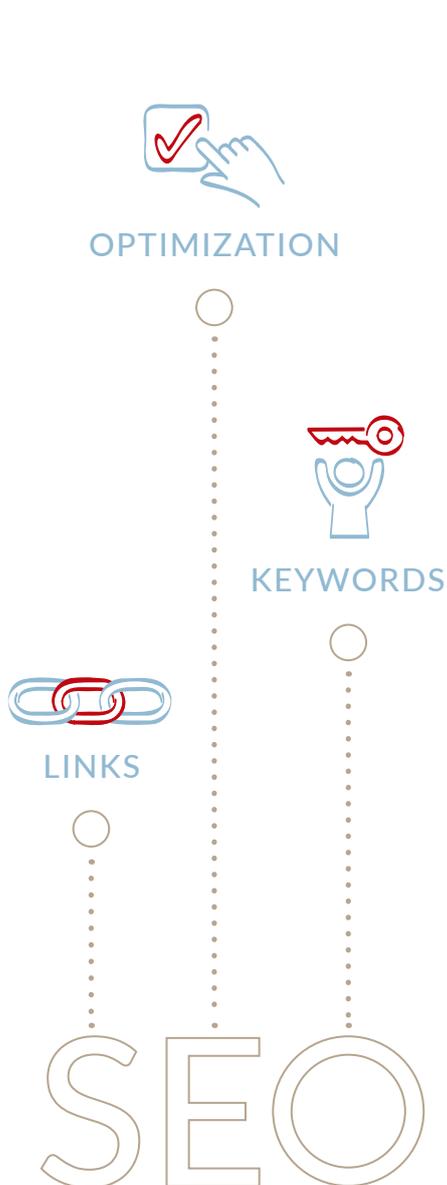
- Kontinuierliche Verbesserung der Webseiten durch datenbasierte Beratung der OEV
- Erfolgskontrolle anhand von Website-Statistiken und KPIs

Ergebnisse

- Erhöhung des Traffics
- Besseres Ranking in Suchmaschinen
- Verbesserte User Experience
- Zufriedenere Kunden

Mehr Leads und Sales

SEO für den Webauftritt der VGH



Ausgangssituation

Die VGH zählt mit hohen Marktanteilen in ihrem niedersächsischen Geschäftsgebiet zur Spitzengruppe deutscher Versicherungsunternehmen. Eine starke Kooperation innerhalb der S-Finanzgruppe mit den Sparkassen und der Landesbausparkasse bildet die Grundlage für einen guten Service und Erfolg.

Die OEV Online Dienste GmbH betreut schon seit ihrer Gründung den Web-Auftritt der VGH. Ende 2019 wurde sie von der VGH beauftragt, die Internet-Präsenz ganzheitlich zu verbessern. Im Fokus stand dabei vor allem die Suchmaschinenoptimierung.

Hintergrund war folgender: Ein Großteil der Nutzer steigt über Suchmaschinen auf Webseiten ein (= organischer Traffic). Durch Suchmaschinenoptimierung erreicht man eine bessere Seitensichtbarkeit und somit mehr Interessenten. Ein zentraler Bestandteil für erfolgreiches SEO ist einzigartiger qualitativ hochwertiger Content. Deshalb muss kontinuierlich an dessen Verbesserung gearbeitet werden. Dieser Aufgabe hat sich die OEV angenommen.

Ziel

Bei der Optimierung stand der Erfolg der Produktseiten im Zentrum. Sämtliche Maßnahmen dienen also dem Zweck, mehr Interessenten dorthin zu führen, damit sie sich über die Versicherungsprodukte der VGH informieren und von diesen überzeugt werden.

Kern-Ziel war es, mehr Leads und Sales zu generieren. Die Nutzer sollten animiert werden, ein Beratungsgespräch zu vereinbaren oder direkt online einen Versicherungsvertrag abzuschließen.

„Der SEO-Leitfaden hilft uns bei zukünftigen Anpassungen auf den Produktseiten und ist außerdem auch eine Hilfe für das Projekt DXP. Die Arbeit mit dem Kanban-Board hat sich ebenfalls sehr bewährt. Vielen Dank!“

Jeannette Heinrich, Abteilung Marketing, Werbung und Verkauf VGH Versicherungen

Vorgehen

Ganz im Sinne der agilen Vorgehensweise präsentierte die OEV der VGH alle zwei Wochen die Arbeitsergebnisse, unterbreitete Vorschläge, nahm Feedback und neue Anforderungen entgegen. So näherte man sich Schritt für Schritt den gewünschten Ergebnissen.

Bei der vertrauensvollen Zusammenarbeit erwies sich das agile Mindset der VGH als unschätzbare Vorteil. Die OEV unterstützte sie mit ganzheitlicher Beratung sowie einer gut durchdachten Prozesskette.

1. Handlungsempfehlungen anhand SEO Quick Check
2. Traffic-Erhöhung durch produktbezogene Magazinartikel im Bereich „Wissenswertes“
3. Optimierung der Produktseiten mittels SEO, UX, Redaktion
4. Entwicklung der Abschlussmodule
5. Erfolgskontrolle nach ca. 3 Monaten

Ergebnisse

Durch kontinuierliche SEO-Maßnahmen wurde für die jeweiligen Produktseiten eine Verbesserung innerhalb der Rankings erreicht. Der Ratgeberbereich „Wissenswertes“ fungiert in diesem Zusammenhang als eine Art Verstärker. Über generische Suchbegriffe gelangt zusätzlicher Traffic auf die VGH-Seite. Somit wurde der Sichtbarkeitsindex der gesamten Seite erhöht. Außerdem finden über die Magazinseiten mehr Nutzer den Weg in den Produktbereich.

Dank der Suchmaschinenoptimierung werden jetzt mehr Leads zu Beratungsanfragen und direkte Sales über die Abschluss-Strecken generiert. Außerdem konnte die VGH durch die Vermittlung fachlicher Expertise ihre Position als vertrauenswürdiger Versicherer festigen.



ANALYSIS



RANKING



CONTENT



TRAFFIC



Stefan Timmerberg

Projektmanager

Mobil: +49 (0)151-72711386

E-Mail: stimmerberg@oev.de