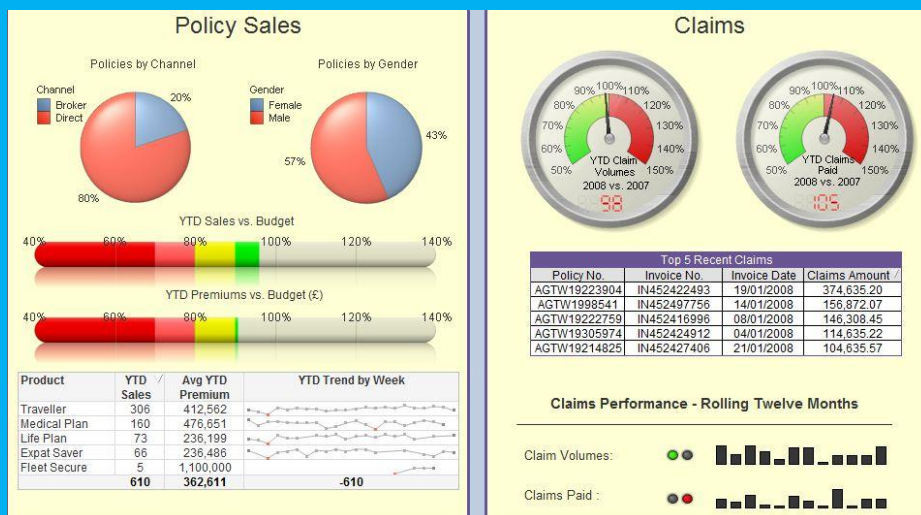


## Een QlikView Campagne Dashboard voor Zorgverzekeraars

Ieder jaar is het weer spannend, krijgen we er meer klanten bij of verliezen we er meer? Hoe zou u het vinden om uw klantenstroom in het campagne seizoen op de voet te kunnen volgen?

Met behulp van de BI tool QlikView heeft OneLine een Campagne Dashboard ontwikkeld voor de zorgverzekeraars. In het Dashboard kunt u de instroom van nieuwe klanten monitoren en de uitstroom beperken door analyses uit te voeren op de doelgroepen die wellicht naar een andere verzekeraar dreigen over te stappen.

### QlikView Campagne Dashboard



### 1. Algemene ontwikkelingen

- De portefeuille trend per week, vergeleken met voorgaande jaren.
- De groei van de portefeuille per week.
- Instroom portefeuille.
- Uitstroom portefeuille.

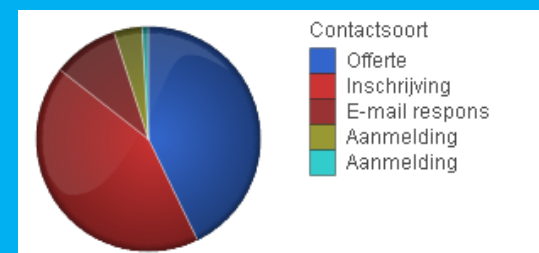
### Instroom

De instroom laat zien waar klanten vandaan komen, bijvoorbeeld via de website of telefonische aanmeldingen. Welke producten worden aangeschaft, zijn het zakelijke klanten, uit welke regio, welk geslacht enz.

### Uitstroom

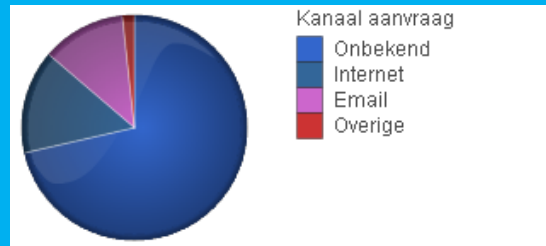
Als bijvoorbeeld blijkt dat door een campagne van een andere zorgverzekeraar er opeens erg veel mensen van een bepaalde bevolkingsgroep overstappen, blijkt dat uit de visualisatie en kan daar direct actie op worden ondernomen.

### 2. Respons per campagne



Campagne analyse op response: positieve respons

## Een QlikView Campagne Dashboard voor Zorgverzekeraars



Campagne analyse op response: positieve respons per kanaal

Maar ook op kanaal, soort contact en soort aanvraag.

### 3. Concurrentie

De tab concurrentie laat kortweg zien hoe de eigen organisatie presteert ten opzicht van de concurrentie. Bijvoorbeeld de instroom in vergelijking met de concurrerende partijen. Ook kan het aandeel per zorgverzekeraar in Nederland worden weergegeven en bijvoorbeeld 'naar welke zorgverzekeraar stromen onze klanten?' Deze data is uiteraard cruciaal voor een effectieve campagne en kan worden aangekocht.

### 4. Producten

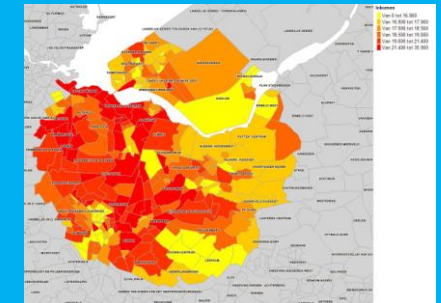
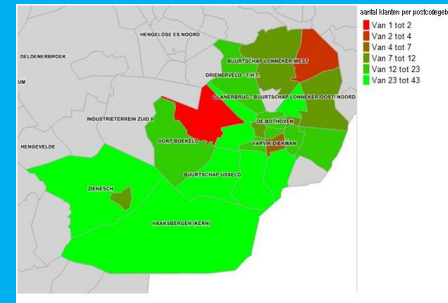
Welke producten leveren welke omzet en marge op. Met behulp van doelgroepprofielen kunnen gerichter campagnes worden opgezet. Commerciële pakketten, bv tandartsenzorg, zijn belangrijk omdat dit in het zogenaamde B-segment valt. Dit is onderhandelbaar is tussen zorgverlener en verzekeraar. Deze data is aan te schaffen en te integreren in het QlikView Campagne Dashboard.

### 5. Overige mogelijkheden

De mogelijkheden zijn bijna oneindig: sales per divisie, per instroomkanaal, vs target, per doelgroep, per product, per sales team, wie heeft er uitgeschreven per email-campagne en nog veel meer.

### Geografische visualisatie

Ook is het mogelijk door middel van GeoQlik, een add-on module van QlikView, het aantal klanten per postcodegebied weer te geven.



### Snelle uitrol

Binnen afzienbare tijd kan het QlikView Campagne Dashboard in uw organisatie worden uitgerold. Het resultaat is een krachtige en professionele BI oplossing die snel door uw hele organisatie geïmplementeerd kan worden, resulterend in een snelle time to value en een hoge ROI.

*Meer weten? Neem contact op met Jeffrey van der Eijk, 06-15941359 of [jvdeijk@oneline.nl](mailto:jvdeijk@oneline.nl)*