

Telefonzentrale



André

[Adept]

Telefonzentrale

31. August 2014

[+2]

[+2]

Gerade bin ich dabei eine kleine Projektplanung bzgl. Finanzierungsmöglichkeiten des KRD mit Hilfe einer selbst erreichten Telefonzentrale zu erstellen. Dazu bräuchte ich grobe Angaben bzgl. der DGK und der DRK. Wieviel % spart im Schnitt ein AN und AG gegenüber einer Handelsüblichen BRD Zwangsversicherung? Laut Statistik 2014 sind es "gesetzlich" 34,4%, verteilt auf AG und AN. Das bedeutet pro Versicherten, bei einem Durchschnittlichen Einkommen von momentan 41.000,- pro Jahr, sind das 1.175,- pro Monat oder 14.104,- pro Jahr an Ausgaben für Kranken- und Rente. Wieviel % sind es im Schnitt für die DGK und DRK gesamt?

Angenommen es wäre der gleiche Satz...dann wäre ein Telefonist (Vollzeit) inkl. Miete, Strom, Telefon, in der Lage bei 20 Arbeitstagen und nur einem der wechselt, ab dem 3. Monat schwarze Zahlen zu schreiben. Wenn die %-Satz bei der Sozialabsicherung im KRD niedriger wäre, dann könnte es in diesem -wirklich schlechten Fall- 4-5 Monate dauern bis schwarze Zahlen kämen. Prämisse ist das 20% der gezahlten Mittel wieder als Leistung ausgeschüttet werden und das der Telefonist 2.000 netto im Monat bekommt und ca. 500,- für Miete, Telefon, etc. abgehen.

Dieser einzelne Telfonist würde bei einem Erfolg pro Monat, nach 3 Jahren einen monatlichen Überschuß von über 30.000,- erzielen.

Wenn es lukrativ genug ist zu wechseln, dann könnten wir auch annehmen das bei 8h telefonieren am Ende ein Wechsler raus kommt. In dem Fall wären das nach 3 Jahren über 600.000,- Einkommen fürs KRD.

Wenn 5 Telefonisten jeden 2 Tag einen Erfolg hätten, dann wären das schon über eine halbe Million pro Monat Überschuß.


Wenn die Telefonisten auch Unternehmen anrufen würden und zum wechsel bewegen würden oder Gemeinden und Städte...schwer abzuschätzen.

Wenn die hälfte aller Staatszu- und Angehörigen rund 25€ pro Monat spenden würde, für 12 Monate (=300,-) dann könnte dafür jeweils ein Telefonist bezahlt werden für den Anfang.

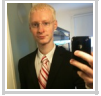
Eventuell könnte mir noch jemand helfen die Zahlen zu überprüfen und in eine Form zu bringen um sie eventuell beim Vernetzungstreffen zu präsentieren (so das sie jeder verstehen kann)? 😊 🙏

Kurzer Nachtrag: Hab den ersten Entwurf als PDF hochgeladen...ist schrecklich unformatiert....in der Liste sind weit unten auch Deutschland 100 kleinste Gemeinden, 100 kleinste Städte und die 100 Gemeinden mit den wenigsten Einwohner. Da gibts sogar Orte mit 4! Einwohnern.

Dateien

 Telefonzentrale.pdf

(324,61 kB, 137 mal heruntergeladen, zuletzt: Freitag, 15:05)



Stefan K.

[Adept]

1. September 2014

Aus einer Vielzahl von MLMs weiß ich, du musst im Schnitt 100 Leute anlabern, um 10 Interessenten zu erhalten und von diesen 10 Interessenten unterschreibt 1 den Vertrag.

Sagen wir mal das Telefonat dauert lang (= 10 Minuten), dann benötigst du rund 2 Tage für einen Vertragsabschluss. Im Durchschnitt.

Jetzt hast du im BRD-System allerdings das Problem, das Cold-Calls verboten sind, bzw. bei gewerblicher Nutzung mit bis zu 400.000€ bestraft werden kann.

Außer du kauft Adressen, die irgendwann, irgendwo mal ihre Zustimmung gegeben haben.

Da würde ich lieber direkt an die Versicherungsvertreter herangehen und denen das Konzept erklären und auch auf welche Weise wir das vermittelt sehen möchten. Denn die meisten vermitteln nur der Provision wegen, denen ist meist scheiß egal ob der Kunde damit gut versichert ist oder nicht.

Wenn die Provision an den Vermittler erst 6 Monate NACH positiver und noch bestehendem und zufriedenem Vertragsverhältnis ausbezahlt wird, halte ich ein solches Provisionsmodell für akzeptabel.

Alles andere ist nicht nachhaltig und schadet unserem Ruf.

Ich forste mal dein PDF durch 🧐📄

Anhang:

Wenn man Unternehmer anruft (Cold-Calls) gilt das als marktübliche Informationen/Angebot und ist völlig legitim.

Vlt. macht hier eine Auflistung der Kleinunternehmen (mit bis zu 10 Mitarbeitern) sinn.

Für die ist die Umstellung einfacher als für einen größeren Konzern. Die KUs sind auch eher für Veränderungen bereit. Konzerne wollen eher den Status Quo erhalten wie er ist.

Allerdings hast du bei den KUs Probleme den Chef direkt ran zu bekommen. Hier würde ich vorschlagen eine kleine Broschüre per Post zu schicken und eine Woche später über Büro/Sekretärin ein Telefon-Termin auszumachen.

Deine Wachstumskurve würde ich nicht linier annehmen sondern eher als Glockenkurve.

Ich kann am Montag abend mal eine grobe finanzielle Entwicklung aufstellen, die deutlich übersichtlicher ist, als deine 18 Seiten.

Dieser Beitrag wurde bereits 1 mal editiert, zuletzt von „Stefan K.“ (1. September 2014)



André

[Adept]

1. September 2014

Ok das wäre super 😊

Cold Calls vom KRD sehe ich als unproblematisch an.

Ich habe dir das ganze per OpenOffice Dokument geschickt...da sind es dann nur 2 Tabellen anstatt 18 Seiten 😊 Das meiste sind eh Auflistungen der Gemeinden in Deutschland.

Das Konzept selbst funktioniert sogar dann, wenn in 20 Tagen á 8 h Arbeit nur eine/r wechseln würde.

Mit den Kleinunternehmer und den kleineren Unternehmen sehe ich im Grunde auch am meisten Potenzial.

Vermutlich wäre es am Sinnvollsten wenn mindestens 2 am Anfang anfangen würden. Einer fürs Telefon, einer der Adressen sammelt. Wobei die Überlegung ist Preise abzufragen. Seit diesem Jahr ist es ja möglich Adressen direkt bei den Einwohnermeldeämtern zu kaufen. Andererseits sind so unendlich viele Adressen im Internet verfügbar. Die Aufbereitung und auch die Verwaltung der Daten wäre elementar wichtig.

Wenn es 100 Anrufe á 10 Minuten wären um einen zu gewinnen, dann wären das 17h. Das würde bedeuten das ca. 10 pro Monat zusammen kämen, bei 2 Mitarbeitern 20. Das wäre definitiv ein großer Gewinn für alle 😊



Manfred
[Novize]

1. September 2014

Wenn man aus Office-Dateien PDFs erstellt, so empfiehlt es sich, die Original-Datei unter gleichem Betriebssystem zu erstellen, unter dem sie konvertiert werden soll, weil auf Windows andere Seitenränder und Seitenumbruchsbedingungen (für Office-Programme) festgelegt sein können als unter Unix (Linux) oder Mac.

Die leicht entstellte PDF hab ich korrigiert durch Entfernen der leeren Seiten und durch Zusammenfügen der (im Original auf die Seiten 5 und 8 zerteilten) Grafik.

Nachtrag: ist ein wenig groß geworden. Vielleicht läßt sie sich noch komprimieren.

Dateien

 Telefonzentrale_1.pdf
(1,11 MB, 433 mal heruntergeladen, zuletzt: Samstag, 19:28)

Dieser Beitrag wurde bereits 1 mal editiert, zuletzt von „Manfred“ (1. September 2014)



André
[Adept]

1. September 2014

Super danke 😊 So schnell lerne ich neue Dinge 😊

....66 mal runtergeladen...jetzt würden mich ja noch Meinungen Interessieren 😊 Oder klickte hier einer 66mal darauf rum? 😊
Einen ersten Ex-Versicherungsmenschen mit viel Erfahrung hätte ich in Aussicht 😊



Stefan K.
[Adept]

2. September 2014

Hat zwar etwas länger gedauert, aber hier ist es.
Die Glockenkurve konnte ich jetzt noch nicht einbauen (welche den Anstieg natürlicher und massiver ansteigen lassen würde), aber diese Zahlen sind auch so schon recht beeindruckend.

Siehe DG_Anhang für ein paar Erklärungen/Annahmen.
Die aktuelle Rechnung legt nur 2.5 erfolgreich überzeugte Unternehmen pro Monat zu Grunde.

Dateien

 DG.pdf
(164,76 kB, 155 mal heruntergeladen, zuletzt: Samstag, 20:07)

 DG_Anhang.pdf
(96,5 kB, 106 mal heruntergeladen, zuletzt: Freitag, 15:06)



André
[Adept]

2. September 2014

Also wie wir es auch wenden und anschauen, schon minimaler Aufwand bringt großes hervor. Wenn wir die Profis dafür finden und nochmal einen Spendenaufruf, wie den letzten machen, dann wären mit den ca. 18.000,- 3 Professionelle Kräfte machbar, die eine (theoretische) Anlaufphase von einem vollen Quartal hätten.

Natürlich wäre ein "Profi" jemand der damit (möglichst lange) Berufserfahrung hat und, selbstverständlich, auch in der DGK versichert ist 😊 Also ich schaue das ich morgen mal bei der DGK anrufe und eventuell noch ein paar Zahlen erhalte über

vergangene Werte.

@Stefan K.: Ich würde wirklich 2.000 für den Angestellten rechnen.



Stefan K.
[Adept]

3. September 2014

Ich denke, ein Monat Vorlauf reicht aus um einen guten Start hinzubekommen.
Zwei Personen als Kontraktoren sollten eigentlich ausreichen. Die Kalkulation läuft ja nur mit einer Person, und da sieht es schon gut aus. Die restliche Verwaltung übernehmen dann die Leute von der DG.
Wenn es ein Profi ist, kann er gern 2000€ mtl. bekommen.
Ich bin hier mal von einem Normalverdiener ausgegangen, denn bei den 1500€ hast du im KRD ja keinerlei Abzüge mehr, da man als DG-Angestellter (Staatsbetrieb) automatisch versichert ist.
und 1500€ netto entsprechen rund 2300€ brutto im BRD-System.



André
[Adept]

3. September 2014

Hmm also ein Monat wäre in meinen Augen zu wenig. Denn in dem Monat müßte die Infrastruktur auch aufgebaut werden, also Büro einrichten, Telefonanschluß (gut den beantragt man am besten 2 Jahre vorher damit er dann funktioniert am Tag x 😊), Arbeitsablaufplanung, Einlernen (in Wittenberg?), eventuell neues Datenbanksystem kaufen, einlernen. Da hast du im ersten Monat noch nicht so viel gearbeitet. Wenn der oder diejenige(n) wirkliche Profis sind...gut dann kanns schnell gehen wenn der Rest steht. Allerdings müssen auch Telefonleitfäden geschrieben und eingeübt werden u.a.

Ok 1.500,- netto ist natürlich ganz gut. Eventuell kann man auch noch eine Provisionsbeteiligung einrichten, um die Motivation noch weiter zu erhöhen 😊




Stefan K.
[Adept]

5. September 2014

Da es ja ein DG-Angestellter sein wird, wird das Büro auch sehr wahrscheinlich im KRD sein.
Tische, Stühle, Telefon, Internet und Raum sollten in Apollensdorf ja wohl kein Problem sein 😊
Den PC sollte man allerdings mitbringen. Evtl. einen Ersatz-PC bei Mutti im Keller bunkern, falls die BRD-Polizei mal wieder auf morgendlichen Kaffee&Kuchen vorbeischaut 😊

Broschüren und Gesprächsleitfaden sollte man doch binnen 2 Wochen hinbekommen.
Für den Druck der Broschüren kann ich bei einen Freund (stemaweb.de (<http://www.stemaweb.de>) Druckerei) einen guten Preis bekommen.

Adressen besorgen via Gelbe Seiten oder besser direkt bei der Deutschen Post kaufen. Geht schneller, ist genauer und recht günstig.



André
[Adept]

5. September 2014

Ich weis nicht ob es ein DG Angestellter sein wird. Das ist nicht zwingend. Wenn sich das so ergeben würde, wäre das natürlich super. Wenn nicht tut es allerdings auch jeder andere.

Und Broschüren, etc. ja das geht schon einigermaßen schnell. Nur muß die wer machen. Da das bekanntlich sonst niemand macht, müßte das auch beauftragt werden. Kostet meist so 300,-
Der Gesprächsleitfaden.....kann auch in 2 Wochen fertig sein. Da die Materie jedoch sehr komplex ist (KRD Erklärung) können soviele Fragen gesteltl werden, das es sicher 4-8 Wochen dauert bis es da eine gute Routine gibt und die meisten Einwände und

Fragen durch sind.

Adressen besorgen via Gelbe Seiten: Ist eine Möglichkeit. Für 1.000 Adressen zahlen wir allerdings schon 350,- Das ist dann Material für ca. 1 Woche. Vielleicht auch 2. Wobei ich über rund 6.000 Kontakte verfüge, die ich beisteuern würde und auch sehr Zielgruppenspezifisch wären. Kann aber sein das 1.000 davon nicht mehr aktuell sind.

Ob mehr Adressen bei der Post billiger werden (in Realtion zu wenigen), wäre jetzt noch die Frage. Das konnte ich nicht abklären. Auch könnte man mal bei den Einwohnermeldeämtern fragen....die dürfen seit diesem Jahr alle Adressen verkaufen.



André
[Adept]

5. September 2014


Und noch eine Erweiterung der Idee...die ich aber aus Zeitgründen jetzt nicht weiter verfolgen kann. Z.B. gibts bei Autoversicherungen, aber auch anderen, Onlineportale wo man direkt Verträge abschließen kann. Eventuell ist soetwas auch mit der DGK konform. Zumindest das der Interessent online alles ausfüllen kann und seinen ca. Beitrag einsehen kann. Es müßte halt geprüft werden ob dies mit den Bedingungen bisher machbar ist.



Stefan K.
[Adept]

5. September 2014


Genau so etwas wäre für die Website der DG wünschenswert 🧐👍



André
[Adept]

5. September 2014

Angenommen sowas käme dafür in Frage....könnte sowas jemand programmieren?



Stefan K.
[Adept]

6. September 2014

Ist ja eigentlich nur ein Eingabeformular mit einem kleinem BackEnd, was den Beitrag berechnet und ausgibt und der funktion die Daten als fertigen antrag gleich online abzuschicken.
Frontend sollte an einem Tag stehen - Backend nochmal ein weitere (kommt darauf an, wie komplex der Beitrag berechnet wird)



André
[Adept]

6. September 2014

Gut also....dann lass uns einfach mal einen suchen. Kennst du einen Programmierer?



Stefan K.
[Adept]

6. September 2014

Ja kenne ich, der spricht aber nur chinesisch oder englisch.
Was ist denn mit den Programmieren im KRD ?



André
[Adept]

7. September 2014


Gute Frage. Hier war immer einer aktiv....ich frage mal nächste Woche in Wittenberg nach.



Daniel
[Novize]

7. September 2014


Am 16. bin ich ebenfalls vor Ort =) Vielleicht sieht man sich wieder =)



André
[Adept]

8. September 2014

Mist am 16. kann ich ausnahmseise nicht. Bin am 12-14 und am 26-28 dort 😊
Aber vielleicht kannst du das obige ja schonmal lesen und eventuell kannst du sowas ja programmieren?



Daniel
[Novize]

8. September 2014

Tut mir Leid, ich kann zwar manchmal defekte Elektronik reparieren, aber programmieren kann ich nicht. Maximal etwas SPS / Industrieautomation.





Teilen




Benutzer online [1]
1 Besucher