

CASO DE USO

PORTALES PARA CLIENTES AFFINITY



EN RESUMEN

RETOS

- Falta de conocimiento digital de la fuerza comercial.
- Resistencia al cambio.
- Largos tiempos de implementación.

BENEFICIOS

- Aumento de las transacciones.
- Reducción en el tiempo de respuesta a los clientes.
- Reducción de costos administrativos.



"Somos un broker de seguros internacional con experiencia en clientes masivos que busca hacer cada vez más eficiente la venta y administración de programas de seguros."

En Sekure encontramos un aliado para ofrecer experiencias digitales a nuestros usuarios."

Broker de seguros
Colombia

OBJETIVO

Diseñar una herramienta para digitalizar el proceso de cotización y venta de seguros para clientes masivos.

SOLUCIONES

Digitalizamos los productos disponibles utilizando nuestra API de seguros que permite cotizar, emitir y recibir el pago en línea de cualquier seguro. Luego, se crearon portales de autoservicio marca blanca con los productos digitalizados.

Estos portales se incorporan a la página de inicio de la asociación y/o fondo de empleados y automatizan el reporte tanto para el fondo como para la aseguradora.

Además, cuenta con la integración a un CRM que permite hacer el seguimiento de los clientes a través del funnel de conversión que se creó para cada producto.

BENEFICIOS

Reducción de costos y mejora operativa

Se automatizan los procesos de venta y reporte de pólizas de seguros eliminando la operatividad y mejorando el tiempo de respuesta a los clientes.

Mejora la tasa de conversión de clientes

A través de nuestra plataforma, la fuerza de ventas puede enfocarse en los prospectos más calificados.

Centralización y administración de información

Maneja toda la información de tus programas de seguros masivos en un solo lugar.

Acelera la transformación digital

Aumente su capacidad digital sin necesidad de utilizar recursos internos ni implementar proyectos costosos.

NUESTRAS SOLUCIONES SON RÁPIDAS Y FÁCILES DE IMPLEMENTAR.