



VENTAS

 **policy**sense
Insurance Solutions

VENTAS

Incremente sus ventas, reduzca sus costos y minimice los riesgos en sus procesos de venta y marketing.

Policysense Ventas, es una solución diseñada para aseguradoras que desean aumentar sus ventas mediante el uso de capacidades digitales de última generación. Soporta ventas mediante distintos medios:

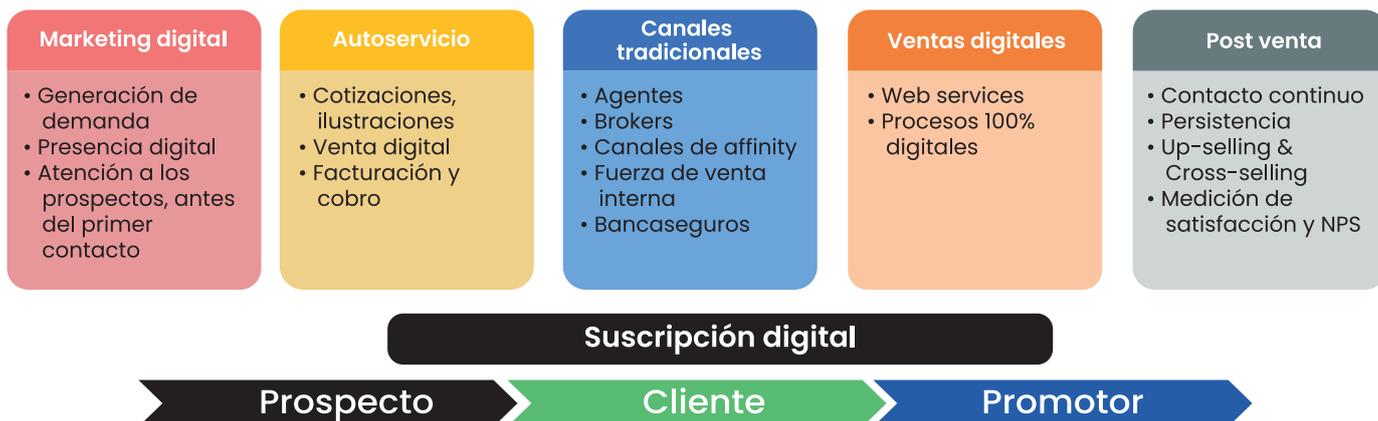
- Canales tradicionales • Directas al consumidor • Mediante APIs
- Mediante plataformas de terceros • Una combinación de todas estas.

Incluye capacidades de cotización, manejo de solicitudes, gestión de oportunidades, configuración de campañas de marketing y suscripción. Se puede utilizar para vender pólizas individuales o colectivas, de seguros de vida, generales o de salud.

Policysense tiene la capacidad de configurar y tarificar cualquier producto de seguros a través de su kernel, lo que permite ofrecerlos en forma de autoservicio a clientes y canales, así como a los empleados dedicados a las ventas. Con esto se garantiza el seguimiento de cada oportunidad de venta, desde su detección hasta su conversión, y se evitan conflictos entre canales. Los equipos de supervisión pueden fácilmente vigilar y apoyar toda la operación, optimizando el servicio al cliente final. La rapidez y la calidad son fundamentales en el proceso de venta, y son los principales objetivos que se buscan alcanzar con esta solución.

El usuario administrador puede definir los pasos que se van a seguir para cerrar cada negocio, incluyendo los tiempos esperados para cada paso. En algunos de esos pasos el sistema genera automáticamente una puntuación para priorizar las oportunidades, así como generar formatos de solicitudes, cotizaciones, y otros documentos de apoyo, esenciales en el empoderamiento de la fuerza comercial.

Objetivo: optimizar las ventas



Manejo de Oportunidades

Cada oportunidad de negocio se gestiona cuidadosamente para asegurar un resultado óptimo y un excelente servicio al cliente.



Con **Policysense Ventas** puede manejar todo tipo de oportunidad, tales como nuevos prospectos, clientes actuales con potencial de up/cross-selling, clientes perdidos, referidos, etc.

1. Gestión de asignación de cuentas

Puede ser un agente, corredor, un empleado. Incluso en las oportunidades de autoservicio, se debe asignar a alguien para que realice el seguimiento.

2. Puntuación

Policysense Ventas puede mantener varios puntajes diferentes para indicar la similitud del cliente potencial para comprar, el ajuste del cliente potencial en el mercado objetivo y por supuesto, la garantía de la calidad del riesgo.

3. Plan de trabajo

Las actividades manuales y automáticas se pueden incluir en el plan para la oportunidad de negocio. Los supervisores pueden ser advertidos sobre ciertos eventos.

4. Comunicación omnicanal

SMS, chat, llamadas telefónicas, actividades del portal. Todo alimentará el panel de control de la oportunidad.

Campañas de Marketing: Pueden diseñarse integradas a su CRM.

Definición de una Campaña de Marketing

Policysense permite definir y realizar seguimiento de las campañas de marketing. Los negocios cerrados como parte de la campaña pueden recibir descuentos especiales o generar diferentes incentivos para los canales de distribución involucrados.



Nuestro framework comercial

Policysense Ventas está concebido para funcionar dentro de un framework comercial integral, que combine diferentes herramientas externas de marketing digital y otras disciplinas, con trabajo en equipo enfocado en resultados, apoyo a los canales, y seguimiento ágil de cada oportunidad. Está pensado para adaptarse a sus procesos comerciales.



- 1 Conectar y comunicar**
Buscar el mensaje diferenciador para el tipo de cliente que se quiere. Uso de SEO, campañas de marketing, portales, agentes, etc.
- 2 Obtener información**
Usar CRM, Analytics, herramientas que desarrollen activos digitales a partir de esta información.
- 3 Cultivar**
Si el negocio no se cierra inmediatamente, mantener contacto permanente hasta lograrlo.
- 4 Convertir**
Proceso de “on boarding” es crítico. Es el momento perfecto para sorprender con algo que deleite al cliente.
- 5 De cliente a promotor**
Medir la satisfacción(NPS). Crecer up/cross con el mismo cliente. Convertir al cliente en nuestro mejor promotor gracias a un excelente servicio y experiencia en la interacción.

Ventas y Manejo de Oportunidades:

Policysense administra las cotizaciones y ventas brindando una agradable experiencia en la interacción con el cliente hasta la venta final, según aplique en cada tipo de producto. En el caso de suscripción pueden aplicar interacciones para aprobaciones automáticas o delegadas con intercambio de requisitos en workflows, uso de scoring técnico y comercial, así como venta a través de API's. El sistema ofrece capacidad de autoservicio y posibilidad de interacción móvil nativa integrada, así como toda la documentación digital relacionada con la cotización y la venta.

Algunas herramientas útiles para vender

No se trata solo de realizar seguimiento de los clientes potenciales, sino de capacitar al usuario para convertir las ofertas.



Algunas herramientas útiles para mejorar la eficiencia de ventas:

- **Solicitudes y cotizaciones**
 - » El usuario puede enviarlos a voluntad al prospecto.
- **Configuración y carga de grupos**
 - » Un usuario avanzado puede adaptar el producto para que se ajuste a los requisitos del cliente y puede cargar datos de grupos.
- **Ilustraciones y gestión de patrimonio**
 - » Muy útil para seguros de Vida.
- **Calculadora de prima**
 - » Permitir realizar cálculos de prima simples o complejos con datos de entrada mínimos.
- **Descuentos**
 - » Es posible manejar descuentos especiales cuando la oportunidad lo justifique.

Impacto a su Negocio:

Maximiza la retención y adquisición de clientes; permite realizar ventas completamente on-line; aumenta la productividad de los canales de venta, extrae inteligencia de los datos y entre otros beneficios, le proporciona una mejora en los niveles de satisfacción de clientes y menor costo de adquisición.

Soluciones de próxima generación para empresas de seguros



powered by **in motion**



www.policysense.com