



АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Ключевые предпосылки автоматизации

Отсутствие единых стандартов обслуживания клиентов в рамках филиалов / агентской / партнерской сети.

Неудовлетворительный рост в сегменте B2C в силу недостаточной развитости инструментов маркетинга.

Низкий уровень удовлетворенности клиентов качеством обслуживания.

Недостаточный уровень оптимизации и автоматизации бизнес-процессов (высокие операционные издержки).

Слабое развитие сервисов самообслуживания для клиентов.

Отсутствие прозрачной аналитики, выявление слабых мест в процессах.

Опыт команды в автоматизации процессов



Решение Odyssey Consulting Group для страховой компании

Единая база клиентов

Вся информация о клиенте: история обращений в виде timeline с детализацией до темы и результата, история договоров и убытков, участие в маркетинговых активностях — доступна в формате одного окна.

Маркетинг. Привлечение и удержание клиентов

Инструменты маркетинга в едином решении: сбор, сегментация, настройка сценариев омни-маркетинговых кампаний и программ лояльности для привлечения и удержания клиентов.

Оmnиканальный центр обслуживания клиентов

Единое окно для управления всеми каналами взаимодействия с клиентом: телефония, мессенджеры, социальные сети, мобильное приложение, личные кабинеты клиента / агента.

Продажи страховых продуктов и работа операционного отдела

Прохождение заявки по этапам в соответствии с отраженной в системе методологией продаж, операционный контроль за отклонениями для выполнения KPI по конверсии в договоры.

Урегулирование убытков

Регистрация заявок по страховым событиям. Регламентированный процесс взаимодействия с клиентом на всем протяжении «жизненного цикла убытка» для любого страхового продукта.

Ключевые преимущества решения:

Создание единого информационного пространства для всех внутренних подразделений, а также агентской / партнерской сети с соблюдением необходимых протоколов и стандартов безопасности.

Сокращение операционных издержек, связанных с ошибками при вводе, потере информации, длительными процедурами поиска, проверок и согласований, подготовки и хранения документов клиента.

Применение лучших практик omnichannel ритейла в части маркетинга, продаж и обслуживания клиентов (триггерный маркетинг, лояльность, омни и т.д.).

О НАС

Odyssey Consulting Group – консалтинговая компания, признанный эксперт в сфере цифровой трансформации. Внедряем лучшие мировые практики для роста компаний из России, СНГ, Ближнего Востока и Азии.



МЫ ПРЕДЛАГАЕМ РЕШЕНИЯ В СЛЕДУЮЩИХ НАПРАВЛЕНИЯХ:

Решения для управления взаимоотношениями с клиентами

Digital commerce

Логистические решения

Data & Analytics

Решения для производственных компаний

Решения для оптимизации производственного планирования

Решения для ритейла

СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ:

Nordgold, «Свеза», «ФосАгро», Spar, LaModa, «Золотое Яблоко», L'Etoile, Melon Fashion Group, «Восточная Техника».

ODYSSEY — ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ПО ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

+7 (495) 369-67-69

sales@odysseyconsgroup.com

www.odysseyconsgroup.com

