



Организация сервиса информирования клиентов для страховых компаний



www.ivatele.com 8 800 555 06 41





www.ivatele.com
8 800 555 06 41



“ Что способствует успешным продажам в сфере страхования? В первую очередь качество взаимодействия с клиентами, своевременное информирование и активная работа с клиентской базой. Подробнее о цифровых инструментах, используемых для этих задач, читайте в нашей презентации.



Голосовой робот для автоматизации бизнес-процессов страховой компаний



Роботизированные звонки могут быть исходящими и входящими. В первом случае голосовой робот **оповещает клиента** страховой компании о тех или иных **событиях, изменениях, нововведениях**. Во втором — распознает сказанное собеседником или введенные им данные тонового набора и приводит результат разговора в нужный формат. **Система не ошибается и не устает**, поэтому по работоспособности превосходит сотрудника колл-центра.

Использование роботизированных звонков для страховых компаний позволяет:

- актуализировать базы данных по клиентам на разные виды страхования;
- осуществлять кросс-продажи и продаже up-sale, например, предлагать клиентам, заказавшим ОСАГО, оформить страхования дома или жизни;
- обрабатывать большую клиентскую базу, чтобы предложить продлить страховой полис;
- производить регистрацию страхового случая — робот может уточнить номер полиса, данные страхования и суть проблемы;
- консультировать по типичным вопросам, а в сложных случаях переводить клиента на реального оператора.

Голосовой робот становится настоящим виртуальным помощником, **помогает решить проблему «спящих» клиентов**, ведь он может **оперативно прозвонить любую клиентскую базу**, рассказать о новой акции, ответить на возникшие вопросы, **найти и передать в отдел продаж клиентов, уже готовых купить страховой продукт**.

Благодаря роботизированным звонкам **менеджер получает только «теплых» клиентов** и **не тратит время на выполнение рутинных задач**. Голосовой робот прозвонит базу за несколько часов, тогда как реальному сотруднику на это понадобится несколько недель.

Подробнее об услуге



СМС-рассылки для информирования клиентов и продаж страховых продуктов

Подробнее об услуге



www.ivatele.com 8 800 555 06 41

С помощью **СМС-рассылки можно решать множество задач в страховом бизнесе**. Компания может:

- Уведомлять о скором окончании срока действия полиса (в СМС указывают дату и добавляют предложение о продлении) — поможет напомнить клиенту о продлении и склонить его к решению, если он сомневался, продлевать страховку или нет.
- Напоминать о необходимости совершить очередной платеж, если страховка оплачивается в рассрочку — поможет снизить число просроченных платежей.
- При наступлении страхового случая оповещать о ходе сбора документов по делу, результатах рассмотрения и назначении страховой выплаты.
- Продвигать страховые продукты, рассылая СМС тем, кого они могут заинтересовать (из рассылки в таком случае нужно исключить тех, кто недавно оформил страховку).

На этом **возможности СМС-рассылок** для страховой компании не заканчиваются. Они открывают широкое **поле деятельности по кросс-маркетинговым акциям**. Один из вариантов использования — **рассылка новых предложений** компании **по абонентской базе партнеров**: банков, продавцов недвижимости, медицинских клиник. Можно проводить **маркетинговую акцию**, предлагая в СМС скидки, **комплекты страховок и сезонные страховки**, например, от укусов клеща, а также уведомлять об открытии новых офисов и **поздравлять клиентов с различными праздниками**.

Комментарий эксперта: особенно эффективно совмещение СМС-рассылок и других медианосителей. Если получатель СМС не откликнется на сообщение сразу, то он обязательно обратит внимание на ту же рекламу на других носителях и площадках и примет нужное для страховой компании решение.



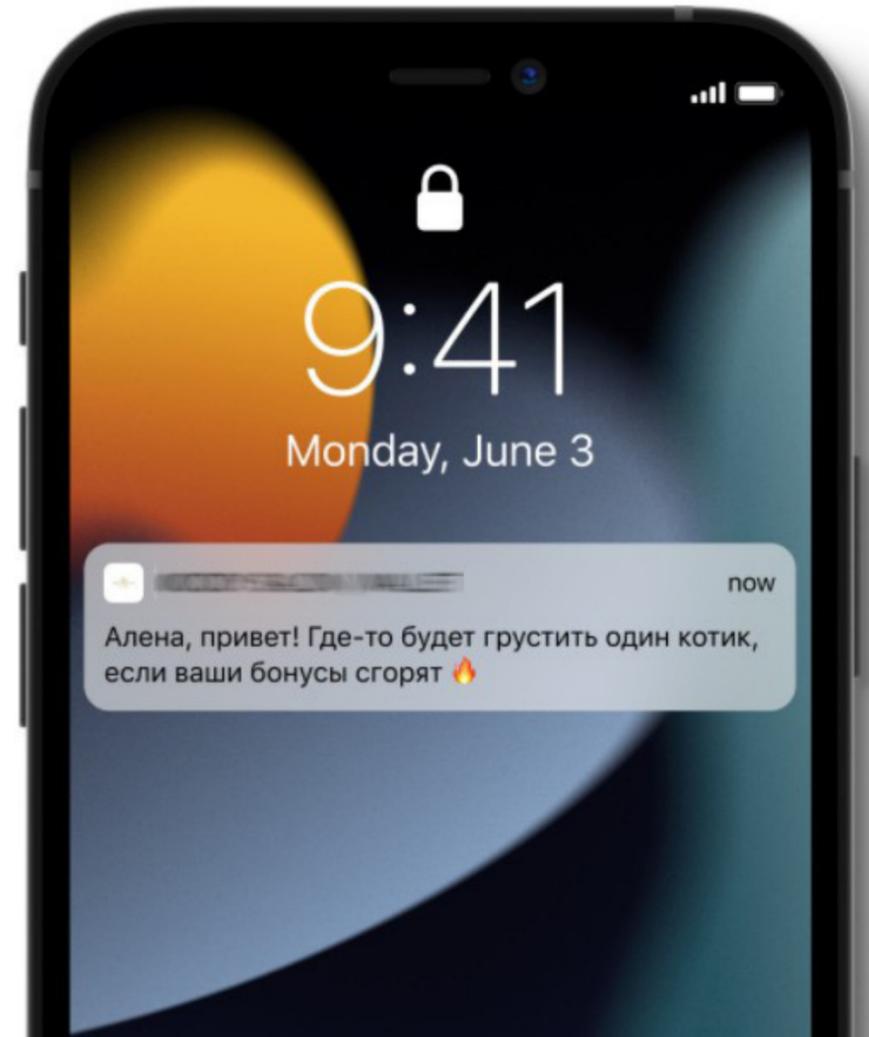


Мобильные PUSH-уведомления как способ массового оповещения клиентов



PUSH-уведомления — **идеальный инструмент для массового оповещения**, что объясняется адресной выборкой и мгновенным уведомлением клиента. Если он по какой-то причине не может получить всплывающее оповещение — можно воспользоваться альтернативными каналами, работающими по технологии каскадной переотправки.

За счет **использования переменных и подстановки данных** при составлении сообщения пуш есть возможность **персонализировать сообщение**. При необходимости можно добавить в мобильные **PUSH-уведомления для страховой** компании изображение и **кнопку действий**. Это повышает конверсию, поскольку интерактив привлекает клиента. Кроме того, система может собирать статусы уведомлений и выдавать полную информацию об отправленных сообщениях и результатах рассылки.



Подробнее об услуге



Email-рассылка для вовлечения в воронку продаж



Подробнее об услуге



www.ivatele.com 8 800 555 06 41

Email-рассылка может выгодно дополнить СМС. **В электронных письмах можно размещать наиболее полную информацию**, дополняя ее изображениями, видеоматериалами и ссылками. Из преимуществ Email-рассылки стоит отметить более высокую персонализацию. **В рамках цепочки писем можно найти индивидуальный подход к каждому клиенту.** Кроме того, **отправка интересных и полезных писем поможет глубже вовлечь аудиторию в воронку продаж** и повысит конверсию.

Хорошо спланированная Email-рассылка для страховой компании поможет:

- рассказать о преимуществах компании;
- поддержать контакт с клиентами;
- подробно ответить на вопросы о страховых продуктах;
- рассказать о предстоящих акциях и новых пакетах страхования.

Комментарий эксперта: начать рассылку стоит с приветственной серии, которая поможет произвести хорошее первое впечатление на клиента. Сюда должны войти письма с приветствием, основными видами страховых продуктов, условиями их использования, а также предложением подписаться на блог или соцсети.





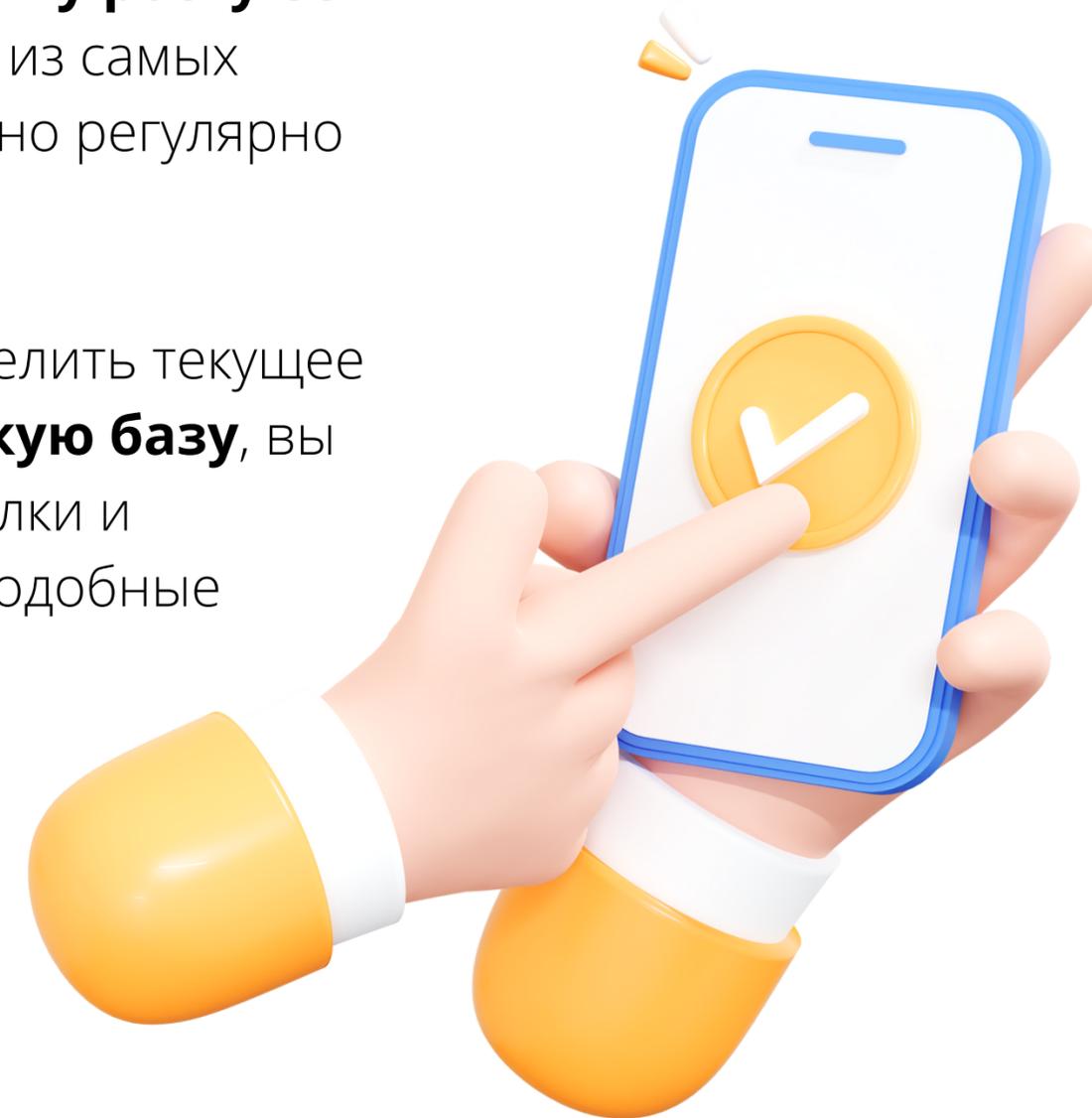
Актуализация базы клиентов для повышения эффективности рассылок

для



Ведение базы клиентов и актуализация контактов страховой компании **способствует значительному росту ее возможностей. Клиентская база** служит одним из самых **ценных активов компании**, поэтому очень важно регулярно ее обновлять.

В этом помогут HLR-запросы, позволяющие определить текущее состояние номера абонента. **Проверив клиентскую базу**, вы сможете получить максимум пользы от СМС-рассылки и обзвона, а также **оптимизировать бюджет** на подобные бизнес-процессы.



Подробнее об услуге





В заключение

У страховых компаний особая специфика работы, поскольку их продукты имеют много нюансов, а их клиентам нужен постоянный доступ к информации и помощь в пользовании услугами, а также ответы на возникающие вопросы.

Инструменты информирования помогают обеспечить качественный сервис, который удовлетворяет все запросы клиентов и способствует повышению их лояльности.

В результате страховая компания может поддерживать высокие стандарты качества оказания услуг, одновременно увеличивая продажи и снижая издержки на типовые бизнес-процессы.





Тарифы

Рекламные сообщения

Информация об акциях и скидках, спецпредложениях, мотивирует клиентов сделать покупку или заказ.

SMS Информирование

Буквенное имя
(название компании в отправителе):
Средняя стоимость 1 sms - 2,90 руб

Мобильные PUSH-уведомления

iOS, Android, Huawei: от 0,10 руб

E-mail рассылка

от 0,10 руб

Актуализация контактов

от 0,15 руб за 1 номер проверки

Примечание:

Тарифы указаны за одно сообщение. Стоимость указана в рублях .

- **Буквенное имя** – название вашей компании в поле «от кого», при получении SMS. Например SPORTMASTER. Если используется общее имя отправителя, SMS клиенту будет доставляться от имени INFO, например.

- **Роботизированный звонок** - Стоимость указана за минуту соединения, с посекундной тарификацией. Включает все расходы на создание аудиофайла из текста голосовым роботом, звонок (телефония) до абонента сотовой или фиксированной связи России.

- **Ваш номер в АОН** – ваш клиент получит входящий звонок от телефонного номера вашей организации.

Роботизированный звонок

Мобильные и городские России:
Стоимость 1 секунды соединение - 0,04 руб

- наш робот проговорит любой текст и позвонит вашему клиенту. В режиме разговора отправит смс с промо кодом (либо другую информацию), переведет на сотрудника для уточнения деталей, или автоматически подтвердит/отменит заказ, бронь на услуги.

- Пример текста SMS:

Только с 1 по 7 августа скидка 10% на КАСКО!

Покажите смс и получите скидку. СК "Спутник".

Сервисные сообщения

Уведомления о статусе заказа, напоминание о записи на услуги, коды регистрации и подобные сообщения.

SMS Информирование

Буквенное имя
(название компании в отправителе):
Средняя стоимость 1 sms - 2,90 руб

Цифровое имя

(номер 7 9xx xxx xx xx в отправителе):
Все операторы России (в месяц):
от - 0,75 руб за смс

Мобильные PUSH-уведомления

iOS, Android, Huawei: от 0,10 руб

E-mail рассылка

от 0,10 руб

Примечание:

Тарифы указаны за одно сообщение. Стоимость указана в рублях .

- **Буквенное имя** – название вашей компании в поле «от кого», при получении SMS. Например SPORTMASTER. Если используется общее имя отправителя, SMS клиенту будет доставляться от имени INFO, например.

- **Цифровое имя** – доставка сообщений от мобильного номера телефона в формате +7 9XX XXX XX XX. Доставка 95 %.

- **Роботизированный звонок** - Подключение к вашей программе как для отправки смс, мы получим текст сообщения, наш робот проговорит ваше сообщение и позвонит клиенту. Стоимость указана за минуту соединения, с посекундной тарификацией. Включает все расходы на создание аудиофайла из текста голосовым роботом, звонок (телефония) до абонента сотовой или фиксированной связи России. Подключение по протоколам SMPP, HTTP, возможна отправка из личного кабинета услуги.

- **Ваш номер в АОН** – ваш клиент получит входящий звонок от телефонного номера вашей организации.

Тарифы

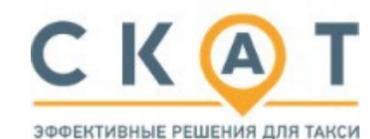
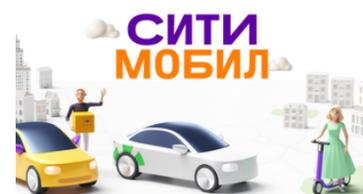


www.ibatele.com

8 800 555 06 41



до 20% скидка клиентам партнеров



*Для ознакомления с полным списком партнеров, перейдите на наш сайт по ссылке ниже, или по QR-коду слева.
Ссылка в раздел "Партнеры": <https://ibatele.com/company/partners/>

Все партнеры



www.ibatele.com
8 800 555 06 41



Чтобы начать работу с сервисом, вам потребуется всего 1 час

1 >>>>>

Шаг 1

Свяжитесь с нами по телефону 8(800) 555-06-41 мы ответим на все интересующие вопросы.

2 >>>>>

Шаг 2

Подготовим и отправим вам договор, пришлем скан-копии соглашений или оформим все через ЭДО.

3 >>>>>

Шаг 3

Предоставим логин и пароль для личного кабинета, данные для подключения ваших программ.

4 >>>>>

Шаг 4

Вы пополните баланс личного кабинета на необходимую сумму для предоставления услуг.

5 >>>>>

Шаг 5

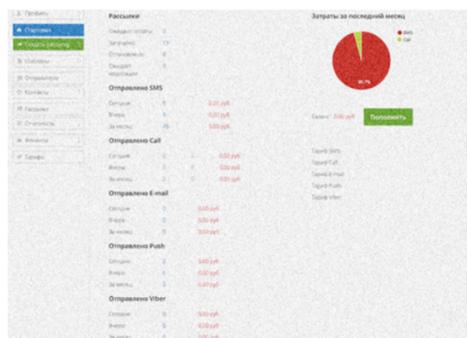
Вы запускаете информирование, сможете отслеживать статистику, корректировать стратегию, возвращать клиентов, повышать продажи

Способы работы с сервисом

Все услуги

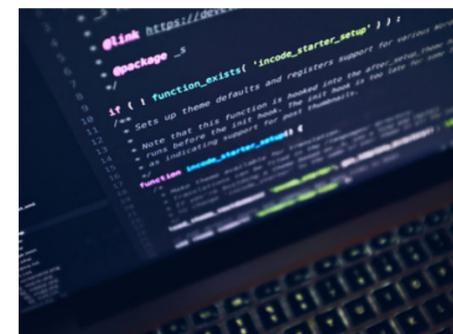


www.ibatele.com
8 800 555 06 41



Web-кабинет клиента

Личный кабинет предназначен для самостоятельной работы с сервисами клиентом. Запуск рассылок, управление шаблонами, услугами, адресной книгой, черными списками и просмотр статистики.



Подключение ваших программ

- Подключим вашу программу бесплатно
- Стандартный SMPP протокол
- API
- Разработаны бесплатные модули интеграции с сервисами и ПО. Например 1с, Битрикс24 и подобные системы.



Спасибо!

Контакты

Телефон: 8 (800) 555-06-41

Почта: abonent@ibatele.com

Сайт: www.ibatele.com

