



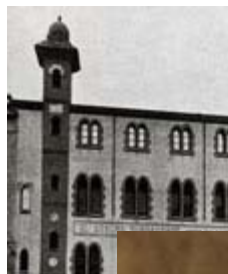
Trobada de Mutualitats de Catalunya

(hi) som i (hi) serem

Desenvolupament
Comercial



Federació de Mutualitats
de Catalunya

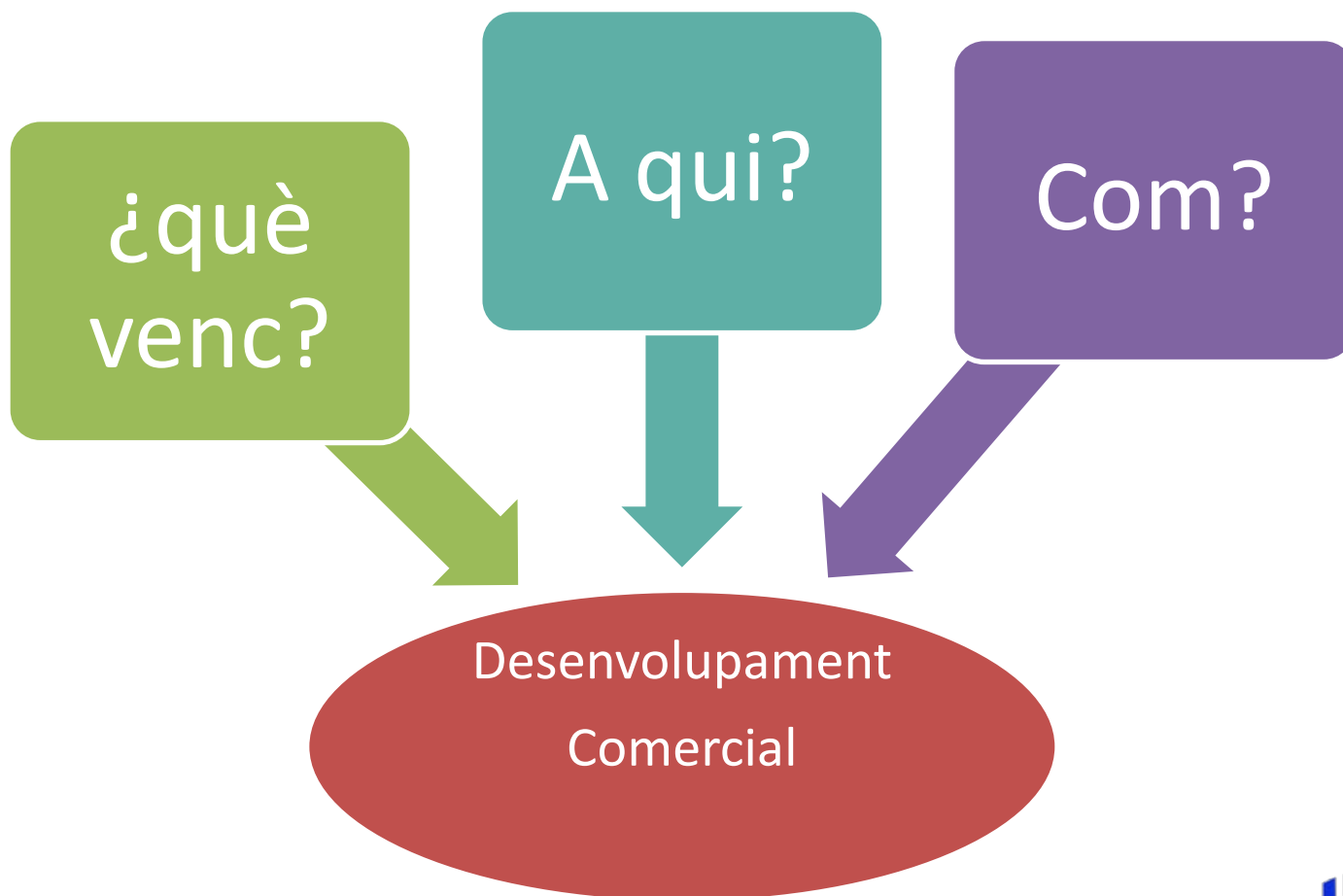


Investigación y Desarrollo
Actuarial y de Seguros



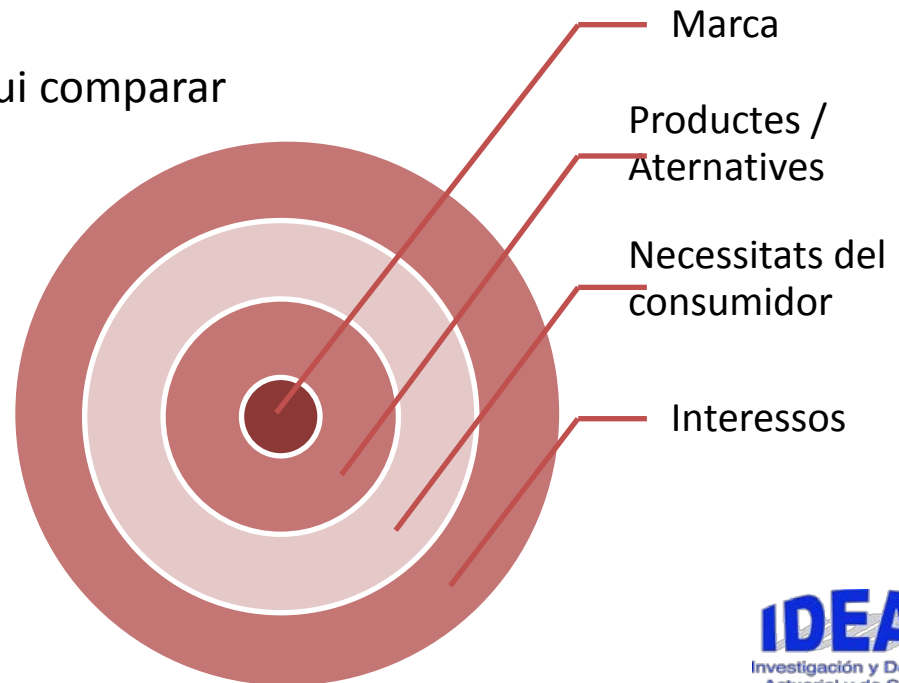
(hi) som i (hi) serem





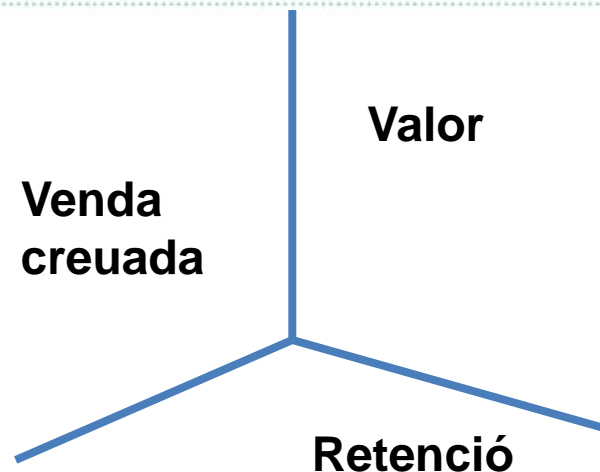


- Raons del per què et compren
- Ha d'anar unit amb la missió de la Entitat
- La proposta es commodity ? Allunyar-se de arguments commodity. Intentar no esmentar ni preu, ni servei ni qualitat
- Permetre que la nostra oferta no es pugui comparar
- Identificar el territori de la marca
- Comunicació



➤ Segmentació per captació

- Famílies
- Empreses
- Clients individuals



➤ Segmentació cartera

- Capacitat de retenció
- Capacitat de venda creuada
- Capacitat d'influència
- Valor del client

	Segment 1	Segment 2	...	Segment n
Producte				
Comunicació				
Servei				
Canal				
Fidelització				
Campanyes				

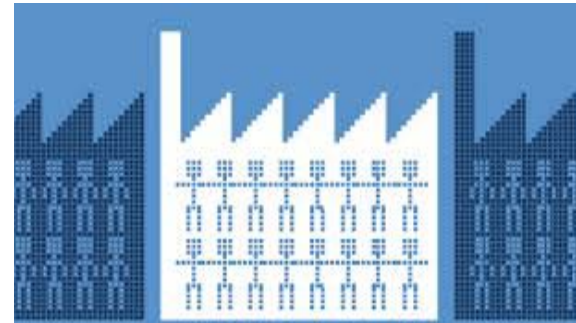
➤ L'important és donar contingut



- Analitzar productes actuals i veure gap amb la segmentació
 - ¿Atenem totes les necessitats?
 - És necessari segmentar el producte?
 - ¿Atenen els productes a una política comercial? Tres productes per a un mateix segment amb diferents cobertures i preus
 - Començar pel producte mínim viable
- El producte ha d'intentar no mostrar el preu:
- Assegurances de cotxes: facturació per persones y no per vehicles
 - Assegurances de salut: facturació per per families mutualitzant el preu (qui te mes risc de demanar un altre preu?)



- Tenim producte per a famílies?
- Tenim producte per a empreses?



- Ampliem el portfoli de productes? Com?
 - Correduríes propies
 - Agències de subscripció

- Mutualització del preu



➤ On trobo el client???

- Famílies
- Empreses
- Clients individuals



➤ Directe

- Web: fàcil, amigable
- Oficines (punts de vendes)
- Telèfon
- Comparadors



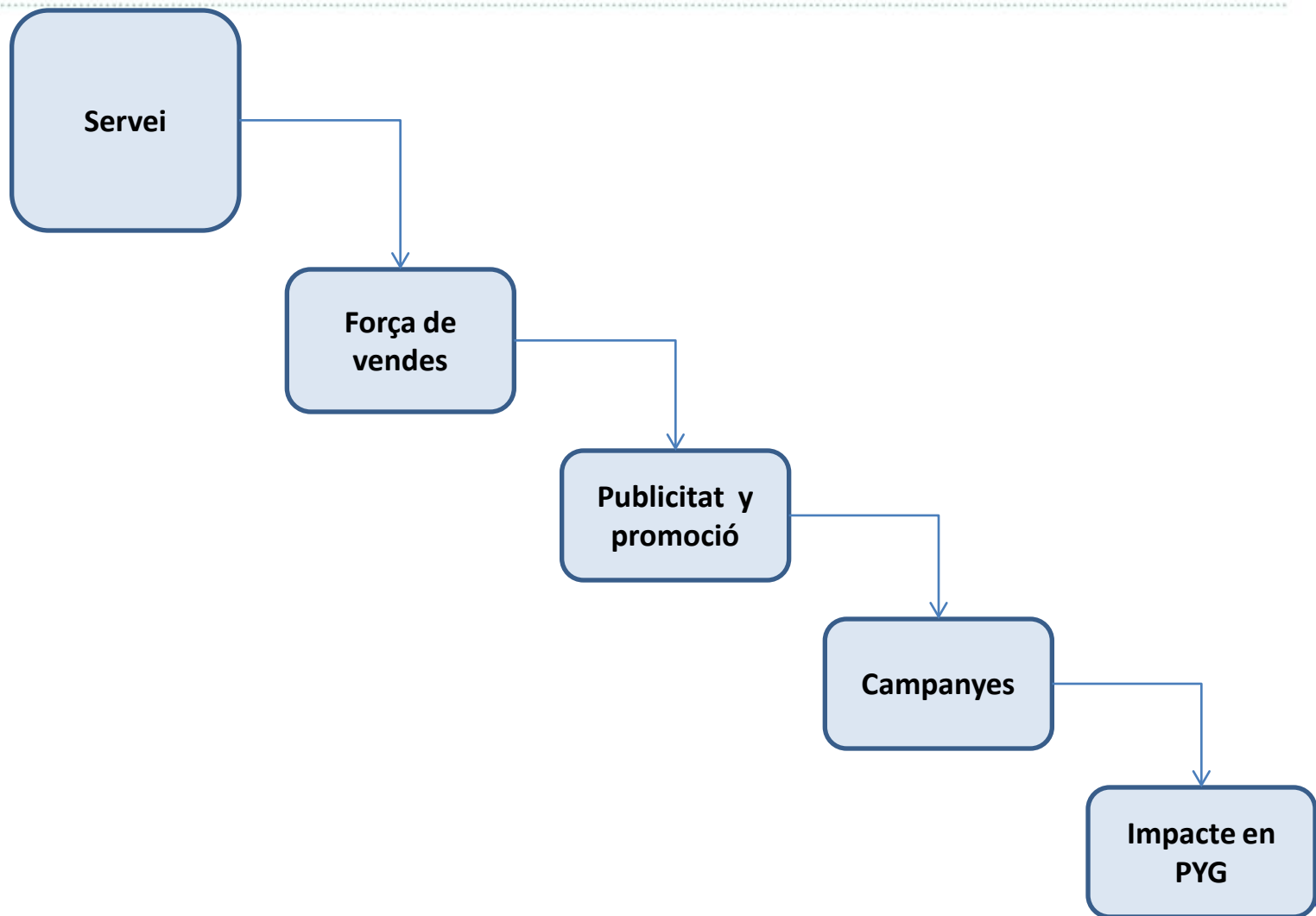
➤ Intermediari

- Corredors (Brokers)
- Corredors locals
- Agents exclusius de la entitat
- Agents exclusius d'altres entitats



➤ Compartir xarxes de vendes: aprofitar els canals de distribució d'altres entitats





➤ On trobo el client???

- Famílies
- Empreses
- Clients individuals

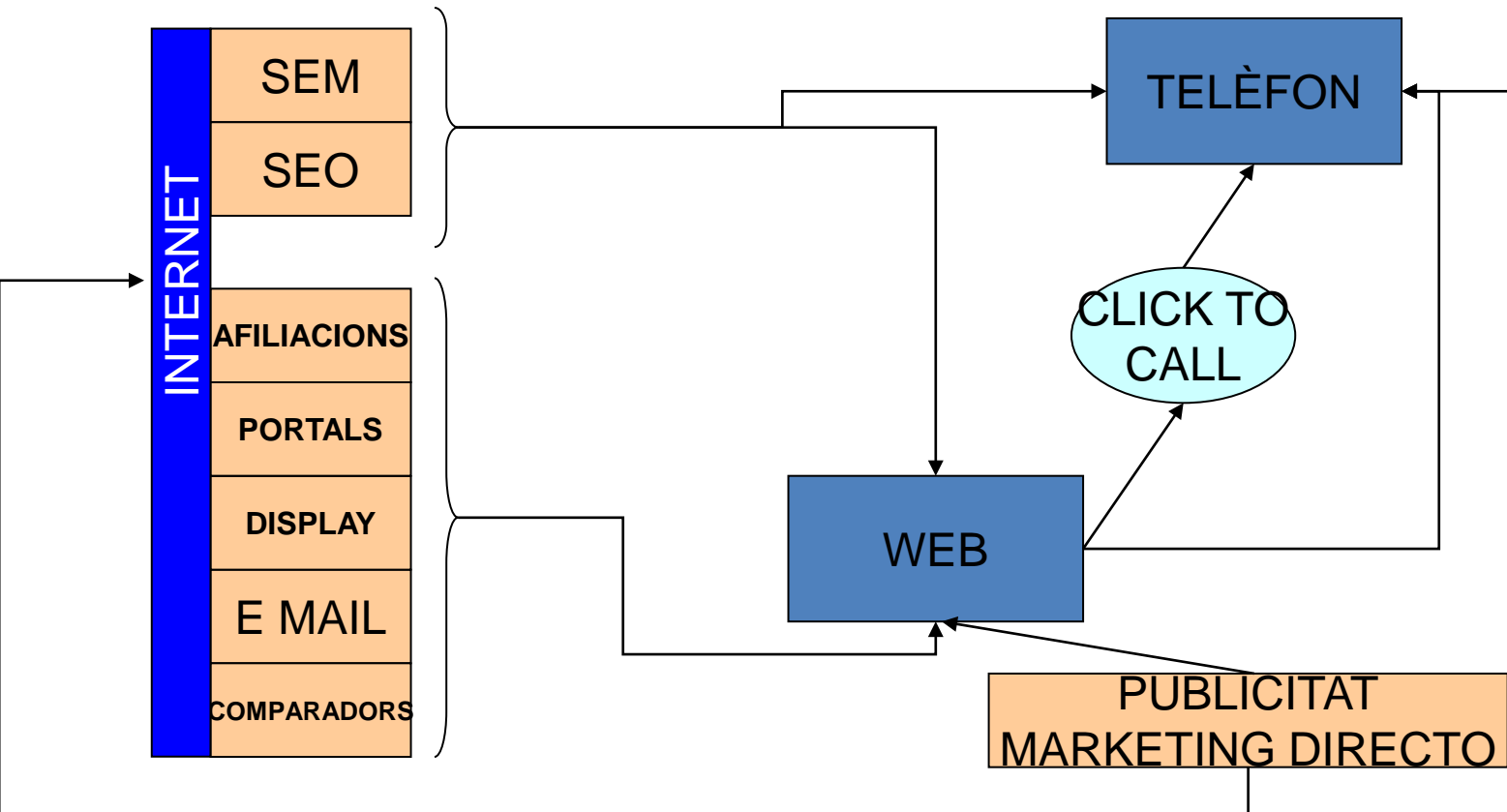


➤ Directe

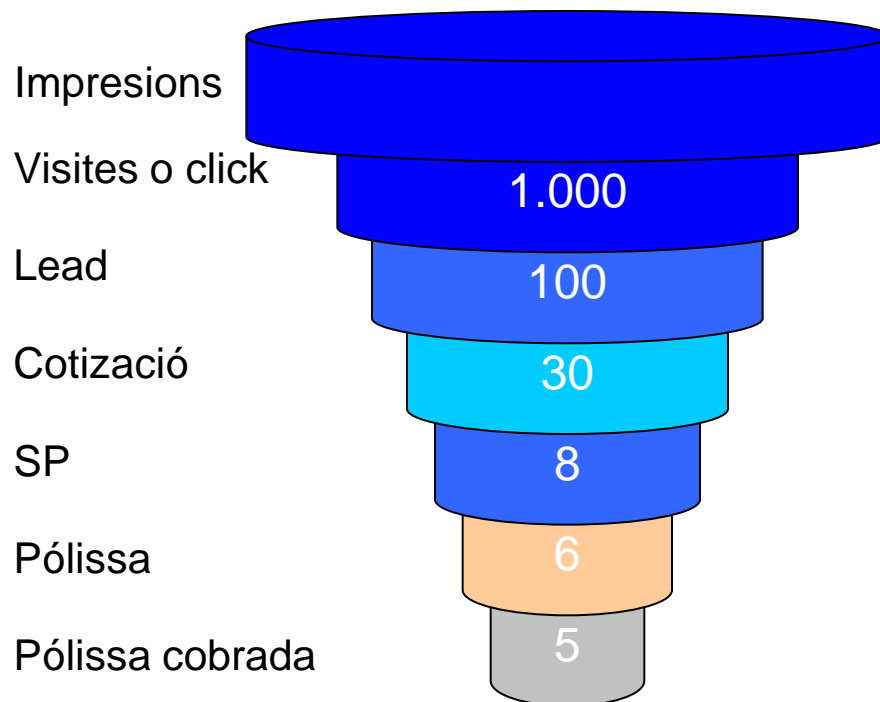
- Internet:
 - SEM: cercadors, xarxa display i retargeting
 - SEO
- You tube
- Enllaços a web's familiars (realitzar recerca)
- Xarxes socials (compren fans??)
- Persones



➤ Internet : esquema de leads



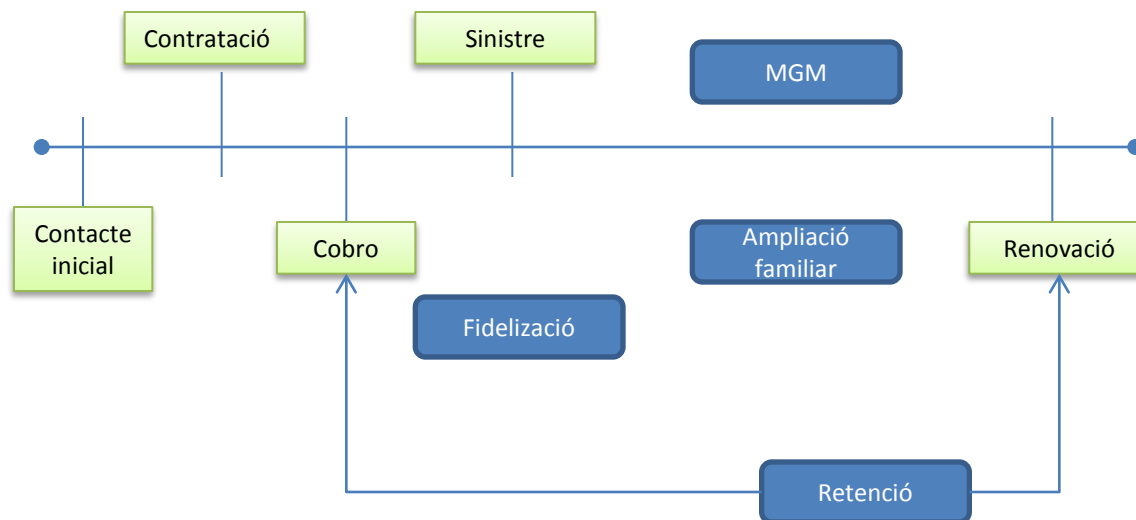
➤ Internet : Seguiment Funnel



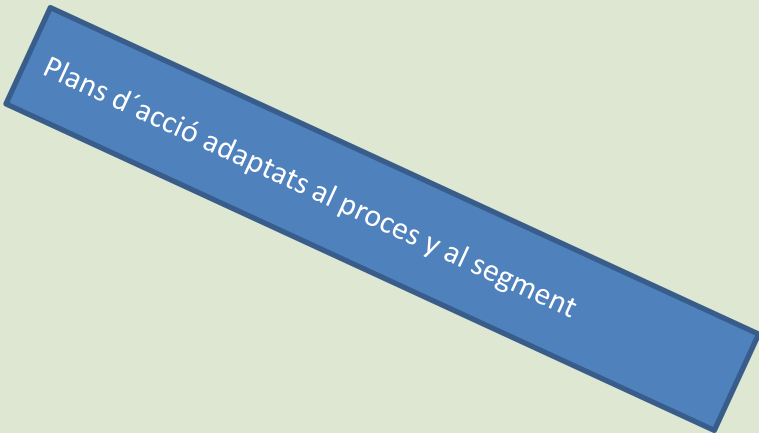
- Comercials:
 - De carrer:
 - ✓ Amb bases de dades
 - ✓ Leads generats en altres canals
 - Agents de carrera
 - ✓ Estructura tradicional
 - ✓ Estructura piramidal
 - Enfocament de la empresa a tasques comercials
 - Anàlisi dels punts de vendes



➤ Moments de la veritat





	Captació	Venda	Cobro	Renovació	Sinistre	Servei	Venda creuada	Retenció
Segment 1								
Segment 2								
Segment 3								
...								
....								
Segment XX								





- Servei necessari per al desenvolupament de canals
 - Funció de les sucursals
 - Moments de la veritat
 - WEB
- Revisar servei en funció de la segmentació realitzada
 - Analitzar tots els punts de contacte amb el client i analitzar com es dirigeixen des de la Mútua. Analitzar possibles serveis addicionals i com s'aprofiten per col·locar el nostre producte (preparar oferta ad-hoc)
 - Examinar funcions de la sucursal: són veritablement centres de contacte amb el client
 - WEB: serveix per atreure clients? És funcional, transaccional, ajuda a la venda?



- Campanyes Internet
- Abast del public objectiu

- Com es fem visibles?
- Marketing directo
- Marca
- Internet + xarxes socials



- Campanyes venda creuada
 - Retenció
 - Familiars
- Organització campanyes de retenció i venda creuada:
 - Selecció base de dades
 - MGM familiars



- Anàlisi impacte en el compte de resultats i balanç de les mesures aprovades o potencials





Anàlisi posicionament i oferta de
valor

Disseny de segment objectiu

Desenvolupament producte:
preu, packaging i remuneració.

Disseny de canals i campanyes

Posada en marxa



Ideas ofereix un assessorament especialitzat en el sector assegurador

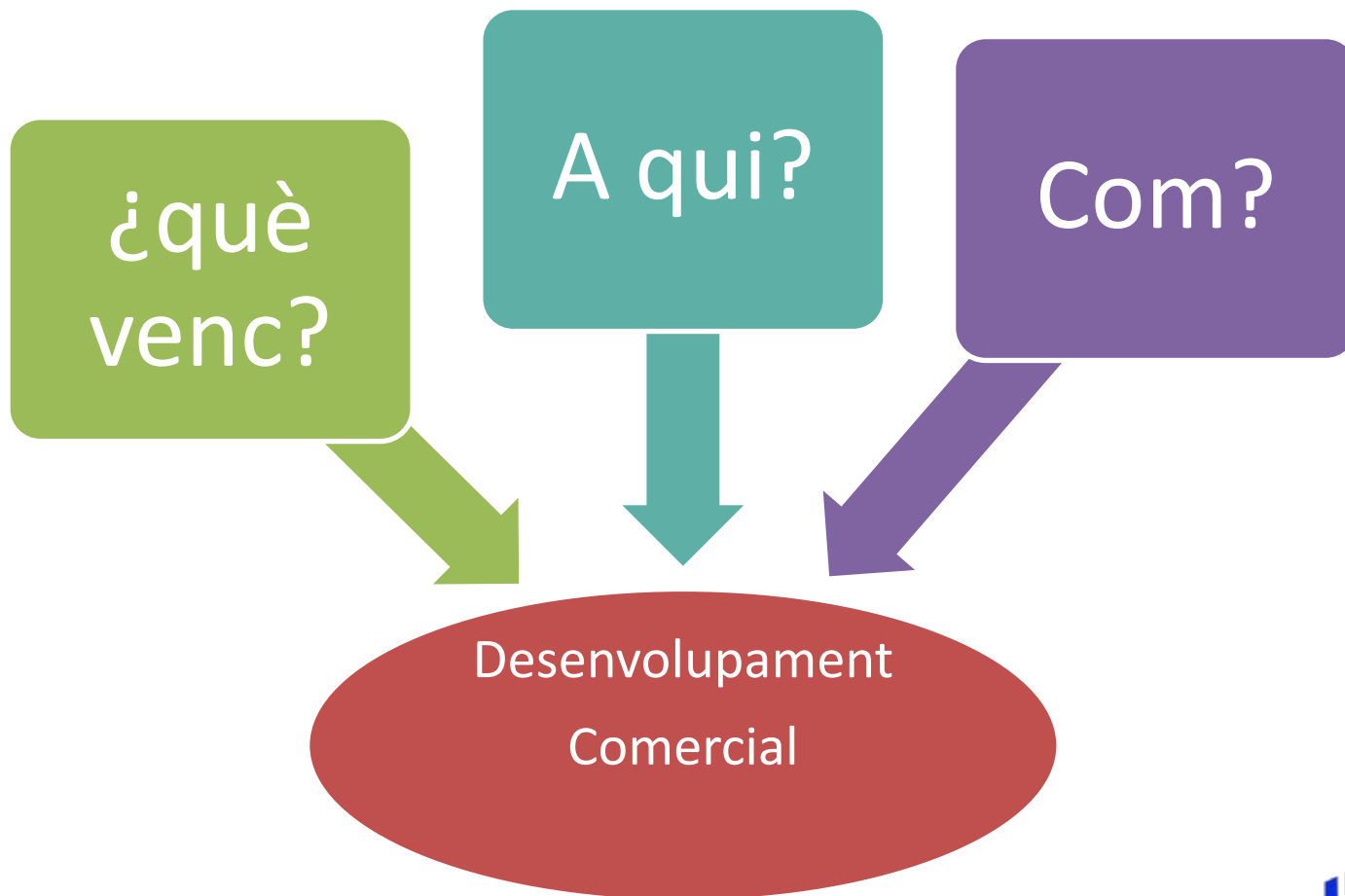
La nostra firma ha col·laborat en diversos projectes de desenvolupament de companyies d'assegurances i en concret del sector de les mutualitats.

Entenem la idiosincràsia de la mutualitats i oferim solucions adaptades tant a la mida com a la seva activitat comprenent la tasca d'economia social desenvolupada.

El nostre enfocament és eminentment pràctic.

Si ho estimes convenient podríem avançar-directament la nostra experiència i casos d'èxit





IDEAS

Investigación y Desarrollo
Actuarial y de Seguros



© IDEAS

Investigación y Desarrollo Actuarial y de Seguros, S.A.

Avda. General Perón, 14, planta 1ª - C
28020 Madrid
Tel.: 91 598 33 12

Avda. Diagonal, 640, planta 6ª
Edificio "Caja Madrid"
08017 Barcelona
Tel.: 93 228 78 76

Email: info@ideas-sa.es

Web : www.ideas-sa.es

