

Engagement & Fidélité permet de différencier l'offre du client pour protéger sa part de marché

En collaboration avec une importante société financière et d'assurance des Caraïbes, Zinnia a aidé le client à transformer numériquement son offre sur les marchés de groupe.

BUTS DE L'ASSUREUR

Différencier leur offre de groupe en misant sur le bien-être holistique, augmenter le nombre de transactions avec les clients pour les fidéliser et attirer des clients potentiels pour améliorer leur part de marché et augmenter leur chiffre d'affaires.

LES DÉFIS DE L'ASSUREUR PRÉCÉDANT L'APPLICATION DE NOTRE APPROCHE

L'accroissement de la concurrence exerce une pression sur les parts de marché

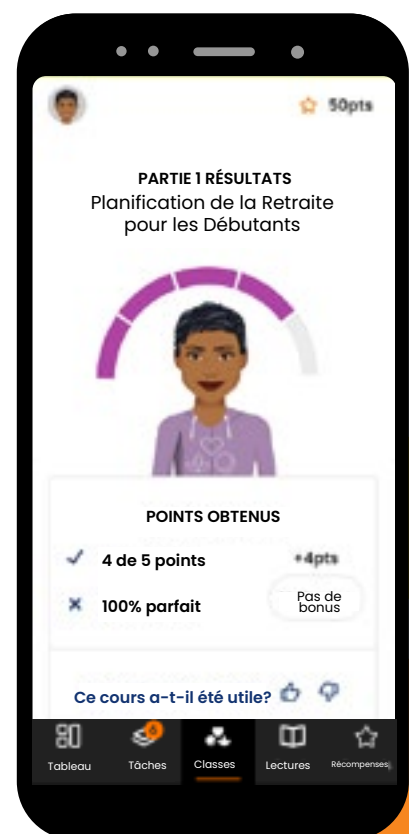
Le manque de communication avec les participants, en dehors de la période d'adhésion

La sous-utilisation de la part des participants de la large gamme de services et de produits

LA SOLUTION ENGAGEMENT & FIDÉLITÉ

Zinnia a aidé le client à transformer sa présence numérique et à se démarquer de la concurrence en lançant Engagement & Loyalty, notre solution numérique de pointe pour l'engagement des clients. Grâce à son expérience utilisateur (EU) très attrayante, Engagement & Loyalty renseigne les clients et les motive à optimiser leur patrimoine et à améliorer leur bien-être financier, physique et émotionnel — tout en découvrant des renseignements importants sur les intérêts, les besoins et les événements de la vie des clients.

- Différencier l'offre pour les clients de groupe
- Améliorer la transformation numérique et les interactions continues
- Favoriser le bien-être des employés, ce qui a un impact positif sur la productivité
- Augmenter la rentabilité des employeurs
- Conserver la part de marché et augmenter le chiffre d'affaires



À propos de Zinnia

Une nouvelle entreprise technologique, mais pas une nouvelle entreprise d'assurance.

Zinnia rassemble l'expertise des professionnels de l'assurance et la vision des innovateurs de la technologie et de la science des données. En tant qu'équipe, nous avons construit l'assurance ouverte de Zinnia pour obtenir de meilleurs résultats basés sur les risques et offrir des expériences exceptionnelles permettant de s'adapter, d'évoluer et de se développer en même temps que le marché.

Pour en apprendre davantage, visitez zinnia.com

VOICI COMMENT ENGAGEMENT & LOYALTY A AIDÉ L'ASSUREUR

L'approche Engagement & Loyalty, novatrice dans le secteur de l'engagement des clients, a créé des avantages à plusieurs niveaux pour notre client, ses groupes de clients et les employés de ces groupes. Voici en quoi Engagement & Loyalty a été utile :

RÉSULTATS

32

Interactions moyennes par utilisateur

12+

Durée moyenne d'une session (min.)

73%

Adéquation produit-marché

4,002

candidats générés en neuf mois

Différencier l'offre de groupe de notre client grâce au bien-être holistique

- Alors que les concurrents de nos clients tentaient d'imiter leurs efforts de marketing, Engagement & Loyalty les a dotés d'un outil puissant que leurs concurrents ne possédaient pas.

Augmenter le nombre de transactions avec leurs clients afin de les fidéliser

Générer des clients potentiels pour améliorer leur part de marché et augmenter leur chiffre d'affaires

- 4 002 candidats générés en neuf mois, représentant 10,2 % d'utilisateurs engagés

RÉTROACTION DES EMPLOYÉS

« Les connaissances que l'on peut acquérir grâce à ce programme peuvent avoir un effet durable sur une personne en l'aidant à prendre de meilleures décisions en matière de mode de vie ».

« Très efficace. Il m'incite à agir de manière positive pour faire face aux défis quotidiens. »

« Un programme holistique qui répond aux besoins de chacun, qu'il s'agisse de finances, d'état d'esprit ou de santé. Il crée un équilibre et vous récompense en même temps pour tous les efforts que vous faites en suivant les cours gratuits »