

Una mutua de seguros mejora su material de ventas gracias a una solución innovadora basada en web



Miembro destacado de la lista Fortune 500 quería eliminar problemas de inventario y obsolescencia, reducir gastos, agilizar plazos de comercialización y personalizar el material de ventas para hacerlo más efectivo y productivo.

Antecedentes

Una de las mutuas aseguradoras más importantes de Norteamérica quería mejorar su forma de imprimir, almacenar y distribuir material de ventas a su personal de ventas.

La empresa también quería lograr que el material de ventas fuese más efectivo y productivo, ofreciendo a sus comerciales la posibilidad de personalizar los documentos por regiones y públicos.

Tradicionalmente, la mutua venía imprimiendo y almacenando un gran volumen de material. Sin embargo, los costes asociados a la impresión, el almacenamiento y el envío se disparaban. Resultaba muy difícil mantener suficientes existencias de todos los documentos sin incurrir en un exceso de inventario. Además, la obsolescencia suponía una amenaza constante, puesto que las normativas y las condiciones de las pólizas cambian muy a menudo en el ámbito de los seguros.

Asimismo, dado que la cartera de productos variaba mucho entre estados, resultaba casi imposible ofrecer a los comerciales documentos adaptados a su público objetivo: los agentes independientes de su zona.

En consecuencia, los comerciales solían crear sus propios materiales de presentación, dificultando la tarea de controlar la imagen de marca y el cumplimiento normativo. Para solucionar todos estos problemas, decidieron olvidarse de su sistema tradicional de “imprimir y almacenar” y sustituirlo por una solución rápida, eficiente y muy flexible diseñada por Xerox Global Services.

Los objetivos principales eran reducir los gastos derivados de la impresión, el envío y el almacenamiento, ofrecer una forma sencilla y rentable de mantener el material informativo actualizado y proporcionar a los profesionales la posibilidad de crear presentaciones personalizadas para sus clientes.

Mejora de las comunicaciones personalizadas

Reducción de costes y obsolescencia

La solución

Trabajamos en estrecha colaboración con nuestro cliente para diseñar y presentar una solución integral que permitiese a los comerciales acceder a un amplio abanico de material de ventas personalizable a través de un portal web fácil de usar.

Tras iniciar sesión en el portal, los comerciales podrían:

- Crear rápidamente presentaciones personalizadas para cada uno de sus clientes, descargando el material adecuado y añadiendo información de contacto detallada.
- Imprimir material informativo en su oficina para su entrega inmediata.
- Solicitar material a través de un servicio de impresión centralizado, eficiente y de alta calidad.
- Enviar la documentación personalizada por correo electrónico directamente a sus clientes en el formato PDF estándar.

La solución, que implicaba diseño web, arquitectura y desarrollo de aplicaciones, archivado automático y alojamiento web, también proporcionaría a la empresa una forma sencilla de actualizar contenidos y gestionar todo el sistema de materiales de ventas.

Se lanzó dentro del plazo y el presupuesto previstos.

Los resultados

Poco después de su introducción, el portal web fue adoptado y usado activamente por el 100% de las oficinas de ventas regionales de la aseguradora.

La solución ayudó a los comerciales a personalizar presentaciones para sus clientes, lo que, a su vez, aumentó la efectividad de sus llamadas de ventas. La popularidad de la solución entre los comerciales también ayudó a nuestro cliente:

- A reducir la dependencia de inventarios preimpresos
- A reducir los gastos de impresión, envío y almacenamiento
- A actualizar rápidamente el material informativo cada trimestre
- A eliminar la amenaza de la obsolescencia
- A mejorar la imagen de marca y el cumplimiento normativo
- A mejorar la productividad de los agentes de ventas ofreciéndoles acceso inmediato a material importante

El éxito del lanzamiento del portal web amplió la relación de la aseguradora con Xerox y les permitió descubrir otros de los servicios que ofrecemos.

Resumen

Antecedentes

- Un sistema de material de ventas ineficiente y caro
- Altos costes de almacenamiento y distribución del material preimpreso
- Problemas de obsolescencia, cumplimiento e imagen de marca
- Lentitud a la hora de entregar el material de ventas
- Incapacidad de producir presentaciones personalizadas para los clientes

La solución

- Un portal web fácil de usar que ofrece acceso instantáneo a un completo abanico en línea de material de ventas
- Un solo proveedor de servicios de diseño web, arquitectura y desarrollo de aplicaciones, archivado automático y alojamiento web
- Un “precio de proyecto fijo” para mayor tranquilidad del cliente

Los resultados

- Rápida aceptación y uso por parte del 100% de las oficinas regionales de ventas
- Reducción de los gastos de impresión, envío y almacenamiento
- Contenido más actual
- Mejora del cumplimiento y el control administrativo

Acerca de Xerox Global Services. Xerox Global Services es un líder mundial en servicios de externalización documental con amplia experiencia en el sector, que le ayuda a reducir costes, lograr la excelencia operativa y ampliar sus beneficios. Nuestra combinación exclusiva de experiencia, tecnología y capacidades de entrega nos permiten integrar, transformar e innovar continuamente su entorno de oficina, producción de impresión centralizada y procesos de comunicación y empresariales. Ofrecemos excelencia en todos los rincones del globo, ya sea a escala local, nacional o global.

Para más información sobre cómo ayudamos a las aseguradoras y empresas de servicios financieros, visite www.xerox.com/insurance.

