

PERSONNALISATION ET CONTEXTUALISATION DES OFFRES D'ASSURANCE :

LES APPORTS DU CPQ

SEULEMENT

32%
DES CLIENTS

DANS LE MONDE SE DISENT

SATISFAITS

DES OFFRES PROPOSÉES PAR LEUR ASSUREUR



CE CHIFFRE RÉVÈLE LES DIFFICULTÉS DES DÉPARTEMENTS COMMERCIAUX À FAIRE FACE AUX NOMBREUX CHANGEMENTS QUI ONT AFFECTÉ LE MONDE DE LA VENTE CES DERNIÈRES ANNÉES...

SELON LE CABINET D'ANALYSES GARTNER NOUS SOMMES PASSÉS :



DE LA VENTE DE PRODUITS À LA VENTE DE CONCEPTS



DE LA VENTE MONOCANALE À LA VENTE MULTICANALE



D'UNE VENTE «1-TO-1» À LA VENTE «1-TO-N»



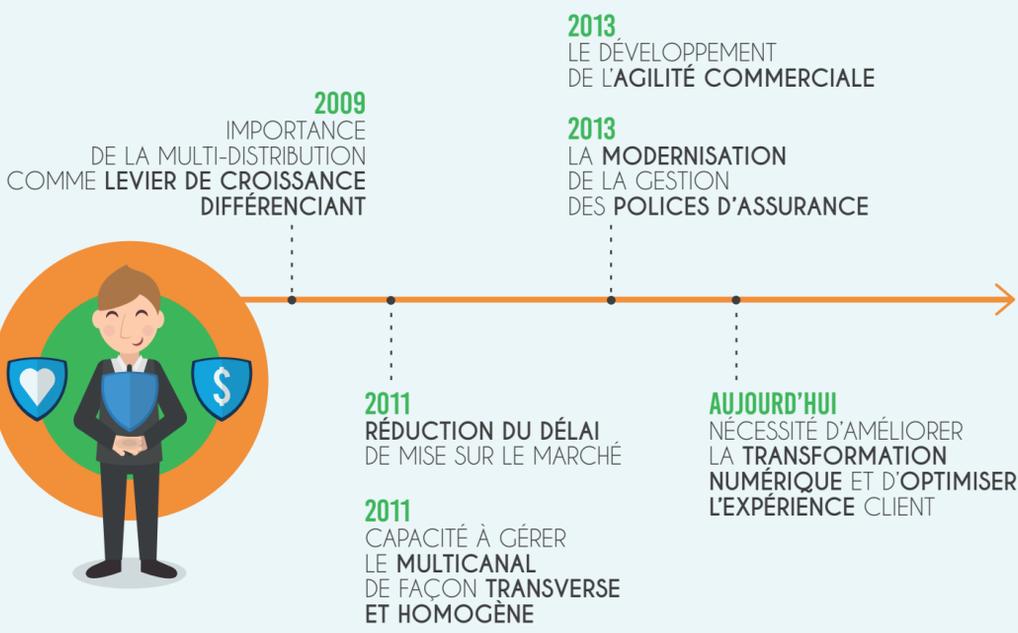
DE LONGS CYCLES DE VENTE À LA VENTE INSTANTANÉE



DE LA DIFFÉRENTIATION PAR LE PRODUIT À LA DIFFÉRENTIATION PAR L'EXPÉRIENCE

DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES, LA PERFORMANCE DES SCHÉMAS DE DISTRIBUTION RESTE UNE TENDANCE DE FOND

LES PRIORITÉS POUR LES ASSUREURS, DE 2009 À AUJOURD'HUI...



LES ASSUREURS ESTIMENT QUE D'ICI 2019

+ DE 1 TIERS DE LEUR ACTIVITÉ DEVRA ÊTRE RÉALISÉ VIA

DES CANAUX NUMÉRIQUES

GESTION DES OFFRES D'ASSURANCES : 4 ENJEUX MÉTIER À RELEVÉ POUR OPTIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT



DISSOCIER LE RÉFÉRENCIEL COMMERCIAL DU RÉFÉRENCIEL TECHNIQUE

- Multiplier les offres commerciales sans contrainte technique
- Accélérer la mise sur le marché de nouvelles offres



SE DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE

- Constituer des offres commerciales innovantes
- Proposer des assemblages d'offres, du ciblage, du rebond commercial, des promotions, ...



MIEUX VENDRE

- Proposer une offre adaptée aux besoins et au budget en favorisant la saturation de portefeuille
- Assurer la cohérence entre les canaux de vente



OPTIMISER LES COÛTS DU CYCLE DE VENTE

- Faciliter l'auto-formation des conseillers et accompagner la démarche commerciale du réseau
- Développer la vente multi-canal

PROS SMART CPQ

UNE RÉPONSE À CES ENJEUX MÉTIER

UNE SOLUTION DE CONFIGURATION, DE TARIFICATION D'OFFRES COMMERCIALES, ET D'AIDE À LA VENTE, EN ENVIRONNEMENT MULTICANAL.

IL PERMET DE :



CONCEVOIR FACILEMENT VOS PRODUITS ET SERVICES

Votre équipe produit peut facilement créer ou mettre à jour les modèles de produit sans coder.



CAPTURER LES BESOINS DES CLIENTS

Capter avec précision les besoins de la clientèle grâce à l'analyse des besoins, à des processus de vente guidée et la configuration de produits et services



GÉNÉRER UN DEVIS, OBTENIR SON APPROBATION ET SIGNER

Produire des devis précis et cohérents avec de la tarification guidée, exécuter des workflows d'approbation et générer des propositions PDF de façon transparente dans votre CRM, par exemple, Salesforce ou Microsoft Dynamics

CHIFFRES CLÉS : UTILISATEURS DE CPQ VS. NON-UTILISATEURS

58 vs. **46**

POURCENTAGE DE COMMERCIAUX ATTEIGNANT LEUR OBJECTIF

35 vs. **30**

POURCENTAGE DE PISTES CONVERTIES

20.9 vs. **14.0**

NOMBRE DE DEVIS CRÉÉS PAR COMMERCIAL

432K vs. **211K**

MONTANT MOYEN DES TRANSACTIONS (EN DOLLARS)

PROS