

# LA SFIDA DI FIDELIZZARE IL CLIENTE

IL VERO LAVORO INIZIA DOPO LA FIRMA DEL CONTRATTO, MA L'ATTIVITÀ DI SUPPORTO ALL'ASSICURATO RICHIEDE STRUMENTI AGILI E FACILI DA GESTIRE. ECCO COME FACILITARE LA RELAZIONE TRA ASSICURAZIONE E CLIENTELA RENDENDOLA IMMEDIATA, PERSONALIZZATA E PROFICUA

Troppo spesso le aziende tendono a trascurare il rapporto con i clienti in favore della ricerca di nuove opportunità. Ciò può essere dovuto alla mancanza di tempo o alla tendenza a considerare un contratto concluso come un lavoro ultimato, senza rendersi conto che in realtà è proprio in quel momento che inizia la vera attività verso la fidelizzazione del cliente. Tuttavia, mantenere i clienti soddisfatti richiede tempo e impegno, e non sempre le aziende dispongono degli strumenti per portare a termine questa attività nel modo migliore. Secondo uno studio di **Harvard Business Review**, aumentare la fidelizzazione dei clienti solamente del 5% può aumentare i profitti aziendali dal 25% al 95%. Inoltre, acquisire un nuovo cliente può costare fino a 25 volte di più rispetto a mantenerne uno esistente. Ciò significa che la fidelizzazione dei clienti non solo aumenta i profitti, ma riduce anche i relativi costi di acquisizione. In generale, mantenere una base di clienti fedeli può avere un impatto significativo sul successo a lungo termine di un'azienda.

Grazie a **Netlevel** e al progetto *LevelChat*, oggi la comunicazione con il cliente diventa semplice, immediata e automatizzata, creando opportunità di business che prima non erano disponibili.

## LEVELCHAT, UNA COMUNICAZIONE AGILE

Il progetto *LevelChat* rappresenta una soluzione innovativa per migliorare la comunicazione tra assicuratore e cliente. Grazie all'integrazione del sistema di messaggistica in *Axicura* e nell'app *InMemo*, è possibile comunicare in modo bidirezionale, inviare documentazione e aprire ticket di richiesta che vengono gestiti dal reparto assistenza della società di brokeraggio.



Ma non è tutto: *LevelChat* offre anche un'importante opportunità di marketing, permettendo di inviare comunicazioni commerciali mirate ai clienti in target grazie alla profilazione effettuata da *Axicura*, proponendo al cliente esattamente ciò di cui ha bisogno. A differenza di una newsletter tradizionale, il sistema prevede una risposta immediata del cliente. Grazie all'integrazione con l'app *InMemo*, le comunicazioni commerciali inviate sono facilmente consultabili dal cliente, che le riceve come notifiche sul proprio smartphone.

In sintesi, *LevelChat* rappresenta uno strumento fondamentale per la fidelizzazione del cliente e per la crescita del business assicurativo, offrendo una comunicazione rapida, efficace e personalizzata.

Per ricevere informazioni sul progetto *LevelChat* e sui software *Netlevel* per il miglioramento dell'attività di intermediari assicurativi potete contattare l'ufficio commerciale al numero 0721.493544 o inviare una mail a [commerciale@netlevel.it](mailto:commerciale@netlevel.it)