

ELEGISEGURO COMPARTE SU EXPERIENCIA

Una entrevista a Matías Amuchástegui creador del sitio on-line ElegiSeguro

Convoque al equipo de web724 para desarrollar www.elegiseguro.com, una plataforma que permite al consumidor comparar las diferentes alternativas del mercado en cuanto a seguros personales, elegirlo y comprarlo on-line.

Conocí a web724 por su gran éxito: el desarrollo de una plataforma para Help Desk, implementada en una multinacional líder del mercado asegurador y que resultó ser un concepto sumamente eficiente e innovador por su doble enfoque en SMART TECHNOLOGY y BPM.

Web724, un asesor que no deja nada librado al azar

Estamos reconocidos en el mercado por nuestro know-how en asesoramiento de riesgos principalmente corporativos.

Cuando decidimos diversificar nuestra cartera, apuntando a un mercado más masivo, a través de esta nueva actividad, la venta on-line de seguros, web724 no dejó nada librado al azar.

Con su experiencia en acompañar las empresas a crecer a través de soluciones tecnológicas, desarrolló una plataforma online de ventas, apoyada por un ingenioso sistema en SMART TECHNOLOGY y una arquitectura BPM.

Queríamos un sistema operacional. Web724 nos brindó una plataforma más potente aun: ***Avizora CS agiliza la gestión operativa del negocio y optimiza las ventas.***

Un socio tecnológico con visión clara del negocio

Como socio tecnológico, web724 desarrolló la plataforma de venta on-line y se encargó de la programación del multi-cotizador conectado con distintas aseguradoras.

Con su visión estratégica y su conocimiento en ventas online, web724 nos asesoró en las mejoras a aportar en cuanto a tecnología y gestión del negocio.

Un cambio de paradigma eficaz

Esta doble visión generó en ElegiSeguro un cambio de paradigma eficaz. Avizora CS reveló ser sumamente ágil y segura para el cliente final; y permitió a nuestro equipo detectar oportunidades comerciales a través de una gestión operativa optimizada.

Beneficios para una toma de decisiones más pertinente

Con el sistema Avizora CS logramos mejorar nuestra gestión de venta y atención al cliente a partir de :

- procesos de gestión optimizados bajo un esquema BPM
- un seguimiento en tiempo real de las comunicaciones
- un acceso y manejo mas simple y directo de la información.
- un seguimiento de la performance del equipo de trabajo, con datos objetivos del trabajo realizado.
- la obtención de distinta información de la gestión la cual contribuye a una mejor toma de decisiones estratégicas.

-

Estos beneficios contribuyen a que podamos tomar decisiones de gestión adecuadas en base al comportamiento del cliente.

Una plataforma en permanente evolución

El sistema desarrollado es muy flexible y esta en permanente evolución y optimización. Es una de las mejores características que tiene. Con el tiempo fuimos agregando funcionalidades de campañas masivas de emailing, telefónicas, de manejo de datos...

Hoy en día, seguimos trabajando con web724. Mantenemos con el equipo una excelente relación y una política en común de mejora continua. Espero que continúe así varios años mas.