

Assurantの実績ある 販売ソリューションで 端末保証の売上アップ を目指しませんか？



ASSURANT®



企業は営業最適化や営業支援のプログラムがもたらす価値を過小評価しがちです。これらのプログラムはチームに販売力を授け、トップラインの成長率を促します。マーケットリサーチ会社の Aberdeen¹ は営業最適化プログラムを全面的に導入している企業は、総売上、利益率、顧客維持率などの主要な分野において競合他社を上回っていると報告しています。

端末保証サービスの市場において、営業や販売最適化のプログラムはとても大きな影響を与えます。このため、付帯率や下取り台数、顧客体験(CX)の向上を目指して最適化プログラムが導入されています。



端末保証の売上を伸ばす
方法をお探しですか？



付帯率、下取り・
アップグレード台数
を増やしたいとお考え
ですか？



より優れたCX
の提供をお望み
ですか？

トレーニングだけじゃない、より優れたサービスを提供するために

多くの企業が端末保証の販売強化を現場へのサポートやトレーニングに限定しています。Assurantはパートナー企業がより高い販売実績を上げ、ブランドの評価をモニタリングするためのサポートを提供しています。トレーニングだけではなく、エンド・ツー・エンドの成長戦略の構築や、端末保証の売上、付帯率の向上、下取り・アップグレード台数を増やすお力になります。より優れたCXや競合他社に勝てる価値を提供するために。

¹Aberdeen, *What is "Sales Enablement"?*

お客様と接点を持つチームの
業績をあげるには。
Assurantが支援できること



ホリスティックなセールスアプローチへの投資：



評価



カスタム化



インテグレーション

Assurantのホリスティックな営業最適化の手法を用いれば、運用中のプログラムが最適な結果を出せるよう、必要な要素を継続的に評価し、カスタム化やインテグレーションを行うことが可能です。このフレームワークがセールスプログラムの基盤となり、常にバックグラウンドで運用され、可能な限り最善のパフォーマンスを提供します。

継続的に行われる、3ステップのプロセスはこちら：

1.

すべての販売チャネルにおいて、データ駆動型プラットフォームで情報を評価

独自の分析フレームワークを活用し、顧客のプログラムを評価、分析結果を収集し、必要に応じて調整を行います。

2.

ガバナンスを改善し、プログラムの拡大を促進、CXを向上するためのソリューションをカスタム化します。

型にはまった、画一的なアプローチは使いません。顧客企業と共同で目的を絞った戦略を提供します。

3.

全ての顧客獲得チャネルの営業プロセスに組み込み可能。

商業カルチャーを考慮した業務上の調整を行い、効率的かつ効果的なソリューションをシームレスに統合します。

営業、販売最適化の 7つの柱をすべて 最大限に活用する



Assurantのホリスティックな営業、販売最適化のプロセスはビジネスの7つの重要な側面を継続的に評価、プログラムが最適な状態で運用されるよう、分析を続行して提供します。

1. セールスオペレーションへの統合



顧客企業のプロセスと手順に組み込み、全ての営業機会プログラムがオファーされ、プラスのCXを促します。

2. 経営陣のコミットメント



経営陣との協力関係やプログラムの優先化により、営業部隊全体への一貫したメッセージの発信や、文化的な整合性が図れます。

3. 説明責任と報告



専門的な分析を駆使し、収益の向上、主要な販売指標や顧客満足度の向上を実現します。

4. トレーニングのカスタム化



チームの知識や自信を継続的に高めていけるよう、特別なプログラム設計を行います。

5. インセンティブプログラム



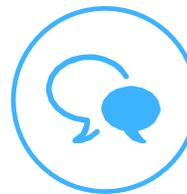
行動に影響を与え、持続的な成果をもたらすインセンティブや報奨を伴うプログラムを導入します。

6. 社外マーケティング



ブランドと整合性がとれ、コンプライアンス順守でエンドツーエンドのカスタージャーニーに焦点を当てた社外マーケティングの戦略や成果物を生成します。

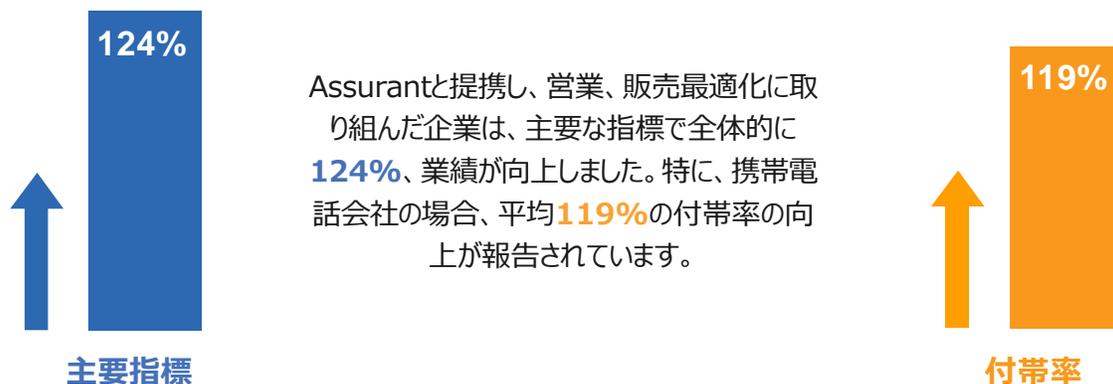
7. 社内マーケティング



組織内に信用を形成し、導入を促進する社内マーケティングを実施します。

実績ある最適化ソリューションのパートナーを選ぶ

Assurantは多くの大手携帯電話会社や小売業者と提携し、端末保証プログラムの営業、販売最適化を行い、目標とする成長指標を達成、または上回ることができるようサポートしてきました。この取り組みを通じ、Assurantと提携した企業の販売実績は最適化の「前」と「後」で明らかな改善が見られています。



Assurantと提携し、営業、販売最適化に取り組んだ企業は、主要な指標で全体的に**124%**、業績が向上しました。特に、携帯電話会社の場合、平均**119%**の付帯率の向上が報告されています。

Assurantは、実績あるホリスティックなセールスアプローチで競合他社の先を行くお手伝いをいたします。より賢いサービスの提供をお考えなら、端末保証のパートナーにAssurantをお選びください。

端末保証販売プログラムの業績にお悩みですか？
いますぐAssurantにご連絡を。