

Empresa oferece entendimento do produto, equipe especializada em renovação, além de processo humanizado e personalizável

Com impressionantes 92% de renovação automática e 85% manual no terceiro trimestre de 2024, a Wiz Concept, unidade de negócios do Grupo Wiz Co, demonstra a eficácia de sua abordagem inteligente e personalizada na gestão de uma carteira de quase 70 mil apólices.

Na Wiz Concept, cada cliente segue uma jornada cuidadosamente planejada, com base em dados concretos e análises detalhadas. O processo começa com o 'aquecimento do lead', quando é realizada uma análise completa do perfil do cliente.

A partir desse passo, é projetada uma experiência única, adaptada às necessidades específicas de cada perfil. Com o suporte de plataformas digitais integradas às maiores seguradoras do Brasil, o processo se torna ágil, eficiente e, principalmente, focado no melhor modelo de oferta.

“A nossa atuação é segmentada por três momentos. O primeiro é o estudo detalhado da carteira, que permite otimizar a estratégia de vendas baseado no perfil do cliente. Em seguida, a partir desse resultado, é desenhada uma jornada específica, que leva em conta as preferências, comportamento de compra, estilo de vida, localização geográfica, faixa etária, entre outros. Por fim, visamos a fidelização, já que o cliente, ao longo de todo o ciclo, passa por interações estratégicas”, explica Raquel Oda, Diretora de Operações e Performance da Wiz Concept. “O acompanhamento contínuo não apenas fortalece o relacionamento, mas também eleva a taxa de conversão e fidelização, pois o cliente se torna familiarizado com o produto e é apoiado em cada etapa, graças ao engajamento progressivo e especializado do time da Wiz Concept”, completa a executiva.

»

Jornada de renovação

Outro ponto de destaque da Wiz Concept é o monitoramento de vencidos ou apólices a vencer. A empresa acompanha, de forma detalhada, a jornada de cada cliente e, por meio de interações inteligentes, realiza contato personalizado pelos mais diversos canais – seja por e-mail, WhatsApp ou telefone. Assim, garante que o cliente seja abordado no momento mais oportuno e da maneira que melhor atenda às suas necessidades.

Cerca de 20 dias antes do vencimento, a empresa inicia o processo de renovação com uma abordagem personalizada e consultiva, conduzida por um time de especialistas, que oferecem suporte dedicado, garantindo que cada cliente receba orientações sob medida para suas necessidades, reforçando o relacionamento e assegurando uma experiência consistente, tanto na jornada de compra quanto na renovação.

Ao desenhar jornadas inteligentes e personalizadas, a Wiz Concept transforma a experiência do cliente, aumentando a satisfação e, como resultado, impulsiona diretamente o crescimento da empresa.

“Entendo que o nosso maior diferencial é um time especializado. Somos capacitados, negociamos de forma inteligente e colocamos produtos no mercado com as melhores taxas. Isso tudo se deve ao nosso time de especialistas e toda a inteligência aplicada ao negócio”, conta Daniela Costa, Superintendente de Produto e Negócios da Wiz Concept.

Fonte: Wiz Co/InPress Porter Novelli, em 07.01.2025.