

Com o olhar focado na inovação e nas novas tecnologias digitais, a Conecta Soluções Associativas fechou nova parceria com a consultoria Inovativadora para oferecer novas alternativas para as associadas da Abrapp. “Pretendemos auxiliar as EFPC a realizarem a transformação digital em seus processos de negócios, reestruturando o marketing de vendas e o relacionamento com os participantes”, explica Valéria Jureidini, CEO da Inovativadora, Consultoria em Marketing Digital.

A empresa irá oferecer algumas opções de planos de consultoria para ajudar a planejar, entender demandas e redefinir o objetivo do negócio. “Primeiro é importante se perguntar, onde se quer chegar para em seguida identificar as oportunidades no cenário de transformação digital e sugerir soluções”, diz a Especialista. Valéria acrescenta que, ao final do trabalho, é possível realizar o acompanhamento e a mentoria, indicando as tecnologias disponíveis. Com formação em marketing e especialização em gestão de negócios, a profissional é docente em cursos de marketing digital para pós-graduação e tem mais de 20 anos de experiência de consultoria para empresas dos setores de Seguros, Financeiro, Fundações, entre outros.

Apesar do trabalho poder atingir diversas áreas da gestão, o foco principal da consultoria, neste momento, estará concentrado nas áreas de vendas, relacionamento e atendimento. “A forma de apresentar o produto, de chegar ao participante e de se relacionar com ele está passando por profundas transformações. Atenta à demanda apresentada pelo sistema, que anseia por modelos e ferramentas mais efetivas de marketing e atendimento, concretizamos a nova parceria com a Inovativadora para oferecer às entidades 5 planos de consultoria. Em todos eles temos a figura do digital como pano de fundo, de forma a auxiliá-las na definição do conjunto das melhores ferramentas e sua utilização”, explica Cláudia Janesko, Executiva da Conecta.

Impulso ao fomento - Neste momento de intensas discussões sobre a Reforma da Previdência na sociedade e de reinvenção da Previdência Complementar Fechada, com o surgimento do Fundo Setorial Abrapp ([leia mais](#)) e novos planos voltados aos familiares de participantes, diversas entidades se voltam para o desafio da distribuição de novos produtos para novos públicos.

“Vamos ajudar a criar soluções para o marketing de vendas e auxiliar na gestão de inteligência de mercado. Isso tudo vai contribuir para mudar o jogo para alcançar novos clientes e novos mercados através dos planos setoriais e família”, comenta Valéria Jureidini. O objetivo é auxiliar a traçar estratégias e definir ferramentas para incentivar os participantes a convidarem seus familiares a aderir aos planos, ou então, para atingir diretamente os públicos potenciais.

Para isso, serão desenvolvidas estratégias de marketing do tipo “sales engajement” ou de vendas “outbounding”, para chegar aos novos clientes. Tudo isso, com a utilização de ferramentas e tecnologias digitais. Além disso, podem ser implantados ou aperfeiçoados programas de CRM e de relacionamento para estimular a aproximação e interação com os participantes.

Uma das preocupações da consultoria é o auxílio na elaboração de soluções dentro das condições orçamentárias existentes para os projetos de fomento. “Neste momento em que o fomento é palavra de ordem, porém muitas vezes com imposições orçamentárias, é preciso inovar para fazer mais com menos e é neste sentido que a Inovativadora trabalhará conosco”, acrescenta Cláudia Janesko. Para mais informações, seguem os contatos abaixo:

E-mail: conectasa@conectasa.com.br

Tel: (11) 2344-2591 ou 2592

Fonte: Acontece Abrapp, em 18.09.2019.