

IZY LINKS SELECT

MOTEUR D'ÉLIGIBILITÉ

Comment proposer en temps réel le scoring d'un produit ou d'une gamme de produits par rapport à un contexte client ?

Comment segmenter mon offre produit en fonction de mes circuits de distribution ?

Comment harmoniser vos actions commerciales et vos parrainages produits ?

VUE D'ENSEMBLE

COHÉRENCE DES GAMMES

(combiner plusieurs offres commerciales),

Mise en avant du

PRODUIT LE PLUS ADÉQUAT

en fonction du client et de son contexte,

SCORING DES DIFFÉRENTES

PROPOSITIONS en fonction du besoin.



AVANTAGES

Exploitation des offres par segments & des cibles modélisées dans PRODUCT,

UNE OFFRE PERSONNALISÉE : proposer des produits complémentaires,

proposer des options et des renforts adaptés au contexte du client,

classement des produits selon leurs degrés d'adéquation.



POUR QUI ?

Compagnie d'assurance,

Courtier,

Institution de prévoyance,

Mutuelle.



DOMAINE D'INTERVENTION

Multirisque assurantiel (santé, prévoyance, assurance de prêt).



CHAÎNE DE VALEUR

Conception & tarification.



SOLUTIONS RECOMMANDÉES



