

Incontro del: 29 dicembre 2021.

Tenutosi presso: Riunione via Teams;

Membri GDL:

Carlo Cocco – Italiana

Andrea Violante – Italiana

Sara Caruso – Italiana

Diego Silano – Reale Group

Lonzi Emanuele – Riccione

Iacovelli Domenico – Grumo Appula

Rosanna Fiorentino – Torino Montecuccoli

Carmine Catena – Avellino

Emanuele Ricchiuti- Lama dei Peligni

Alessandro Moio – Perugia

Sergio Di Matteo - Palermo

Temi discussi durante l'incontro:

SEGMENTAZIONE STRATEGICA

Viene presentata la Segmentazione Strategica, che vive sotto la competenza del Gruppo di Lavoro Customer Experience, ma che ha riflessi anche in questa commissione.

Obiettivi della Segmentazione :

- Migliorare la comprensione dei bisogni primari e dei comportamenti di acquisto
- Definire una proposizione personalizzata per segmento
- Identificare i segmenti prioritari verso cui orientare lo sforzo commerciale

Vengono presentati i 7 segmenti clienti, nei quali la segmentazione strategica si riconosce.

All'interno del kit del piano commerciale 2022 verrà inserito un fascicolo ad hoc.

Il GDL si dichiara interessato.

PIANO FORMAZIONE E MARKETING

Viene presentato il Piano Marketing e Formazione 2022.

Piano Marketing

Nella sua consueta struttura di Obiettivi, Azioni e Strumenti.

Il piano 2022 verrà lanciato con una puntata speciale di "Dialoghi con Italiana" il 10 gennaio, si caratterizzerà per l'attività sul mondo Infortuni. Dove, si utilizzeranno i provvedimenti per realizzare un concorso, che regali 100 euro di voucher per i primi 6.000 clienti che sottoscriveranno una polizza Tandem. Vengono raccontati i nuovi strumenti: la web app salute, la web app vita e tutte le iniziative del piano

Piano Formativo 2022

Il piano formativo è il frutto del lavoro condiviso con i tavoli della formazione iniziati a luglio 2021.

Erogazione : costruita con alternanza tra aule fisiche / virtuali.

I percorsi formativi sono stati elaborati lavorando con la commissione agenti.

Front office (FO)

First step (subagenti neofiti)

Advance (subagenti / agenti più esperti)

Nuove Agenzie

vengono presentati i fondamentali di ciascun percorso

Oltre ai percorsi rimane sempre operativo il catalogo formativo.