

Εμπορική πολιτική και ανάπτυξη πωλήσεων σε συνθήκες περιβάλλοντος COVID 19



Τι αντιμετωπίσαμε:



- Βρεθήκαμε αντιμέτωποι με τις πρωτόγνωρες συνθήκες της πανδημίας και την παγκόσμια οικονομική κρίση.
- Οι συνέπειες για την Ελληνική οικονομία αποτυπώθηκαν σε βασικούς δείκτες όπως στην μείωση του ΑΕΠ και στην ραγδαία και απότομη μείωση των εσόδων στον τουρισμό, στο εμπόριο, στις μεταφορές, στον πρωτογενή τομέα , στην μεταποίηση κλπ
- Χάθηκαν χιλιάδες θέσεις εργασίας και άλλαξαν ταχύτατα οι εργασιακές σχέσεις και το εργασιακό περιβάλλον.
- Οι επιχειρήσεις υποχρεώθηκαν για να επιβιώσουν να προσαρμοστούν άμεσα σε εντελώς άγνωστες και απρόβλεπτες συνθήκες.
- Οι απώλειες σε ανθρώπινες ζωές χιλιάδες αλλά και σε εταιρίες που αφανίστηκαν οικονομικά.
- Απαισιοδοξία και αρνητικό κλίμα ήταν τα βασικά χαρακτηριστικά της εγχώριας και διεθνούς οικονομικής σκηνής.

Οι κατευθύνσεις της εμπορικής διεύθυνσης και οι πρακτικές που εφάρμοσε το δίκτυο πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

- **Κινηθήκαμε ταχύτατα προκειμένου να προσαρμοστεί το δίκτυο πωλήσεων στις δύσκολες συνθήκες της αγοράς.**
- **Τα περιοριστικά μέτρα επιτάχυναν την ανάπτυξη ψηφιακών εφαρμογών και διαδικασιών με σκοπό να διευκολυνθεί όσο γίνεται περισσότερο το δίκτυο πωλήσεων.**
- **Για την εκπαίδευση του ασφαλιστών μας όπως και για τις συναντήσεις των ομάδων αξιοποιήθηκαν και αναπτύχθηκαν ψηφιακά εργαλεία όπως είναι αυτό της τηλεδιάσκεψης και του e learning.**
- **Κατευθήναμε και εκπαιδεύσαμε τα στελέχη των πωλήσεων και τα κανάλια διανομής σε νέους τρόπους πώλησης τόσο στην προσέγγιση των υποψηφίων πελατών όσο και στην παρουσίαση των προϊόντων.**

Οι κατευθύνσεις της εμπορικής διεύθυνσης και οι πρακτικές που εφάρμοσε το δίκτυο πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

- Πραγματοποιήσαμε μετάβαση από τις παραδοσιακές μεθόδους πωλήσεων στη νέα ψηφιακή εποχή απλουστεύοντας τις διαδικασίες μέσω της υιοθέτησης λύσεων προηγμένης τεχνολογίας και απομακρυσμένης εποπτείας.
- Η εφαρμογή νέων μεθόδων όπως για παράδειγμα η παρουσίαση του προϊόντος μέσω τηλεδιάσκεψης είχε θετικό αποτέλεσμα δίχως να αλλάξουν οι προδιαγραφές ποιότητας τόσο στο ασφαλιστικό προϊόν όσο και στην εξυπηρέτηση.
- Ως εμπορική διεύθυνση αξιοποιήσαμε και προβάλλαμε ακόμη πιο έντονα στις πωλήσεις το ισχυρό όνομα της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.
- Σε εποχές κρίσης όπως τα δύο έτη της πανδημίας η αξιοπιστία και η φερεγγυότητα της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ προσέφερε σημαντική ώθηση στις πωλήσεις.

Το σημαντικότερο που επιτύχαμε:



- Καταγράψαμε τις νέες και αυξημένες ασφαλιστικές ανάγκες της αγοράς .
- Προσπαθήσαμε και επιτύχαμε στοχευμένα με τα κατάλληλα ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες να εξαλείψουμε τον φόβο που προκάλεσε η πανδημία σε δύο σημαντικούς τομείς, την υγεία και την εξασφάλιση της οικογένειας.
- Οι παθήσεις no covid ήταν δύσκολο να εξυπηρετηθούν από τα γεμάτα με ασθενείς covid δημόσια νοσοκομεία και ΜΕΘ.
- Η μόνη δυνατότητα να εξυπηρετηθούν οι no covid ασθενείς ήταν οι ιδιωτικές κλινικές μέσω των ασφαλιστηρίων συμβολαίων υγείας που προσφέραμε.
- Οι ασφάλισεις θανάτου και εξασφάλισης οικογένειας ήταν η μόνη λύση που επίσης προωθήσαμε για να αντιμετωπίσουν τα νοικοκυριά την αιφνίδια απώλεια παραγωγικού μέλους της οικογένειας.

Ειδικότερα η ανάπτυξη των πωλήσεων στις ασφαλίσσεις υγείας διαμορφώθηκε ως εξής :

ΕΤΗ	ΣΥΝΟΛΑ	ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ
2021	56.039.198 €	19 %
2020	45.836.741 €	24 %
2019	37.142.827 €	38 %
2018	26.988.900 €	

Το αποτέλεσμα

Στα δύσκολα χρόνια της πανδημίας επανασχεδιάσαμε τις πρακτικές στις πωλήσεις , προσδιορίσαμε εκ νέου την στρατηγική μας , αφουγκραστήκαμε την αγορά και καταφέραμε ειδικά στις ασφαλίσσεις υγείας να αυξήσουμε τα παραγωγικά μας αποτελέσματα ως εξής:

2018- 2019 αύξηση **38 %**

2019-2020 >> **24 %**

2020-2021 >> **19 %**

Βγήκαμε νικητές στις αντίξοες συνθήκες της πανδημίας γιατί εργαστήκαμε με:

- Επαγγελματισμό
- Οργάνωση
- Έμπειρο και αποτελεσματικό δυναμικό πωλήσεων
- Προσαρμογή τεχνολογίας και ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων στα νέα δεδομένα που διαμόρφωσε η πανδημία
- Ομαδικό πνεύμα



Μόνος πας γρήγορα, μαζί πάμε μακριά!



video-4b5ab13547343564c659ab686ae91c92-V (3).mp4