

# Benefícios Econômicos

O Boom pode trazer uma série de benefícios econômicos e competitivos para a SulAmérica. A plataforma pode ajudar a reduzir custos, aumentar as vendas, melhorar a satisfação dos clientes e aumentar a visibilidade da marca. Esses benefícios podem dar à SulAmérica uma vantagem competitiva significativa em relação aos seus concorrentes.

Benefício	Descrição
Redução de custos com marketing e publicidade	O Boom permite que a SulAmérica alcance um público maior de forma mais eficiente e econômica. Estima-se que a plataforma tenha custo até 3 vezes menor que campanhas diretas nas redes sociais.
Aumento das vendas	O Boom incentiva os corretores a compartilharem conteúdo sobre a SulAmérica nas redes sociais, o que pode aumentar a visibilidade da marca e gerar leads qualificados. Estima-se que cada corretor gere 5.000 pageviews por mês, o que pode resultar em um aumento de 8 vezes no impacto das campanhas de marketing da Sulamérica.
Melhoria da satisfação dos clientes	O Boom permite que a SulAmérica forneça suporte aos clientes de forma mais eficiente e personalizada. Isso pode melhorar a satisfação dos clientes e reduzir o custo de atendimento ao cliente.
Aumentar a visibilidade da marca	O Boom de employee advocacy permite que a Sulamérica alcance um público maior de forma mais eficiente e econômica. Isso pode dar à Sulamérica uma vantagem competitiva em relação aos concorrentes que não possuem uma plataforma similar.
Geração de leads qualificados	O Boom incentiva os corretores a compartilharem conteúdo sobre a SulAmérica nas redes sociais, o que pode gerar leads qualificados. Isso pode ajudar a Sulamérica a aumentar suas vendas e superar seus concorrentes.
Melhoria da comunicação e colaboração	A comunicação via chat permite que a Sulamérica se comunique com seus corretores e gerentes comerciais de forma mais rápida e eficiente. Isso pode ajudar a melhorar a colaboração e o alinhamento entre as equipes.
Aumento da produtividade	A comunicação via chat pode ajudar os corretores e gerentes comerciais a serem mais produtivos, pois podem resolver problemas e obter informações mais rapidamente.
Redução do estresse	A comunicação via chat pode ajudar a reduzir o estresse dos corretores e gerentes comerciais, pois podem se comunicar de forma mais informal e direta.
Melhoria do moral	A criação de uma comunidade de corretores e gerentes comerciais pode ajudar a melhorar o moral dos funcionários, pois podem se conectar uns com os outros e compartilhar experiências.
Aumento da satisfação dos funcionários	A comunicação via chat e a criação de uma comunidade de corretores e gerentes comerciais podem ajudar a aumentar a satisfação dos funcionários, pois podem se sentir mais valorizados e apoiados.



## Antes



- Comunicação dispersa
- Uso de Whatsapp geral
- Uso de Emails
- Baixíssimo engajamento
- Pouco acesso a dados

## Depois



- COMUNIDADE com comunicação centralizada e gamificada
- Acesso a dados e relatórios
- Social Selling
- Ferramentas para engajamento
- Gamificação
- Recompensas
- Livestream gamificado
- Página do corretor
- Ferramentas de inteligência Artificial - ChatGPT
- Relatórios personalizados
- Push Notifications e Emails Integrados
- Agendamento assistido por AI

