

İsmim:

Gencay Genç

G_genc@gencsigorta.com

05327714386

Brief Tarihi: 11.12.2015

Projenin ismi:

Genç Sığorta Brokerliği'nin web sitesi

1. Kreatif Taraf için:**Yaptığımız iş:**

Sığorta Brokerliği.

23 Sigorta Şirketi ile çalışıyoruz.

Tüm Sigorta Ürünlerini satıyoruz.

4 farklı satış kanalımız var: Çağrı merkezi, direk satış takımı, acente ağı ve internet sitemiz

Web projemle ilgili destek alamak istediğim alan:

Web sitesi oluşturmak

Lead oluşturmak

İçerik yönetim sistemi

Mail marketing

Hedef kitleme ikram edecek olsam:

Bir bardak çay, bir bardak taze filter kahve veya Türk kahvesi

Hedef kitlemin ödeme aracı:

Kredi kartı

Hedef Kitlemin çoğunluğu:

Erkek, Kadın, Aileler

24-55 yaş arası

Web sitesinde en çok hangisini beğenirsin:

A şıkkı

- a. Fotoğraf
- b. Illustrative
- c. İkonik

Bizi en çok hangi renk yansıtır:

Turuncu ve yeşil

İletişim dilimizin tarzı ve tonu nasıl olacak:

Taze/yeni ve Samimi

Faaliyet alanım içinde ki örneklerle göre web sitem için:

En çok benzetmek istediğim site: www.progressive.com/

Anlatacağı konuyu en kısa şekilde özetlemiş site:

<https://www.enuygun.com/sigorta/>

Ne olmasın: <https://www.koalay.com/>

2. Teknik Konular:

İçerik:

Sizin oluşturmayacağınız içerik için gerekli malzemelerin (açıklama metinleri, tablolar...) büyük bir kısmı hazır fakat ufak tefek eksilerimiz var. İçerikler SEO uyumlu olarak yazılım ekibine hazır verilecektir.

Güncellemeler:

Sizin yapmanızı tercih ediyoruz. Ayda birkaç kez güncelleme olabilir.

Projede mutlaka bulunmasını istediğimiz özel işler:

Fiyat Hesaplayıcı

Hastane network arama

Lead formu

Mail marketing alt yapısı

Toplanan leadlerin takip edilebileceği bir back office (panel)

Gelecekte api ve web servis destekli real time fiyatlandırma konusunda tüm teknoloji başka bir iş ortağı tarafından tamamlanmıştır. Özellikle bir API veya web servis bağlantısı geliştirilmeyecektir. Sadece hazır olan web sayfasına entegre edilecektir.

3. Projeye Dair:

Verdiğim hizmet ile ilgili özellikle söylemek istediğim:

Müşterinin ihtiyacı olan sigorta ürünü için bir çok farklı sigorta şirketinden teklifleri oluştururum, bu sayede;

- karşılaştırmalı teklifleri ve fiyatları sunarım
- en uygun fiyatı ve kapsamı bulurum
- indirim ve kampanyalar sayesinde müşteriye “paran cebinde kalsın” – “save your money” algısını vermek isterim.

Hızlı bir teklif ve poliçeleştirme süreci sağlarım

Her lead bir uzman sigorta personelim arayarak birebir ilgilenir ve müşterinin aklındaki soruları cevaplarım.

Başarı Hedefim nedir:

Click sayısı

Lead sayısı

Satış sayısı

Deadline:

2 ay 15 gün

En büyük rakibimin web sitesi:

Sigortam.net

Fikri veya işi beğenirsem ek bütçe olarak değerlendirebileceğim konular:

Tanıtım filmi

Maskot/karakter Tasarımı

4. İş ve satış operasyonu akışı:

Organik trafik ve medya satın alımı ile gelen trafikten beklentimiz lead formlarının doldurulmasıdır. Satış, lead formu dolduran kişilerin call center ekibimi tarafından aranır, satış telefonda gerçekleşir.

Süreçleri daha iyi anlamanız için <http://tamamlayicisaglik.com/> ve <http://gelirkoruma.com/> sitelerinden teklif almanızı öneririm.

Tamamlayicisaglik.com adresinde teklif aldıktan sonra 4 sigorta şirketinin fiyatlarını karşılaştırmalı olarak kullanıcının karşısına çıkartıyoruz. Bu işlemin yapılabilmesi için herhangi bir API veya web servis ile sigorta şirketlerine bağlanmamız gerekmiyor. Tamamen offline çalışan bir system.

Gelirkoruma.com'da ise form doldurulduktan sonra müşterilere çağrı merkezimiz tarafından aranacaklarını söyleyen bir metinle karşılık veriyoruz.

Her iki sitede leadler back office tarafında sıralanıyor ve çağrı merkezi arıyor. Bu aramalar sırasında ortaya çıkan sonuçları çağrı merkezimizde çalışan uzmanlarımızın loglayabilecekleri bir özellik olmalı.

Mesela;

Kişi arandı ve hatalı Numara çıktı, Telefon kapalı idi veya kişi açmıyor gibi durumların loglamak istiyoruz. Diyelim ki kişi telefonunu açtı ve yapılan görüşme neticesinde görüşmenin nasıl sonuçlandığının loglamasının yapılmasını istiyoruz. Diyelim ki müşteriye fiyat yüksek gelmiş olabilir, müşteri siz bana bir mail atın ben bir düşüneyim diyebilir veya o an müsait olmadığından dolayı başka bir zaman aranmak isteyebilir. Mevcut durumda çağrı merkezimiz bu tip sonuç loglarını düzenli olarak excel üzerinde tutuyor fakat biz yeni sitede bu loglamaların back office tarafında tutulmasını istiyoruz.

Intercom (mail marketing software based on customer behavior, sends automated e-mails) benzeri bir programı back office tarafına entegre edersek loglamalarımıza uygun olarak müşterilerle otomatize mail

üzerinden de iletişime devam edebiliriz. Çünkü kimi zaman satışı lead'ı aldığımız tarihten 3 ay sonra gerçekleştiriyoruz.

Bu işlemlerin haricinde gelecekte yapmak istediğimiz bir opsiyonda ziyaretçilerin karşısına çıkan tekliflerin real time sigorta şirketlerinin database'inden alınması ve kredi kartı ile direk online da satın alma işleminin tamamlanabilmesidir. Bu opsiyonun olabilmesi için gerekli tüm teknoloji başka bir iş ortağımız tarafından tamamlandı. Bu opsiyonun web sitesine nasıl uygulanabileceği hakkında yüz yüze konuşmakta fayda var.

5. Proje ile ilgili ayrıntılar:

Genç sigorta'nın mevcutta 3 internet sitesi var:

- a. <http://www.gencsigorta.com/> kurumsal site. Firmayı anlatıyor, iletişim bilgidi veriyor.
- b. <http://tamamlayicisaglik.com/> tamalayıcı sağlık ürünü için lead topluyor. Karşılaştırmalı teklifleri sunuyor, hastane networkunu gösteriyor, ürünü anlatıyor.
- c. <http://gelirkoruma.com/> tamalayıcı sağlık ürünü için lead topluyor. ürünü anlatıyor.

Amacımız tek bir site yaparak hem ürün satışı için lead üretimini hem de kurumsal kimliğimizi tanıtmak. Ürün gamını arttırmak.

Site responsive olması gerekli. Ziyaretçilerimin %45'i mobilden ziyaret ediyor. Domain isimi bize ait. Hosting bizde var. Windows server üzerinde kurulum yapacağız.

1. Genç sigorta'nın her ürününün kısa anlatımlarını içeren ve ürünler için lead oluşturabileceğimiz ürüne özel alt sayfalar barındıran,
2. Genç sigorta'nın kim olduğunu anlatan ve
3. uzman broker projesi için ayrı bir kısmı olan bir internet sayfası oluşturacağız.
4. Site'nin tüm yapısı SEO'ya uygun olacaktır.
5. Her ürün ve uzman broker sisteminin altına makale ve içerik girilmesine elverişli bir yapı olacak.
6. Site mobil, tablet, laptop ve masaüstü ekranlarına uyumlu olacak ve hepsinde sorunsuz çalışacaktır.
7. Toplanacak tüm leadlerin görüntülenmesi, raporlanması ve loglamasının yapılması için back ofis tarafı inşa edilecektir.
8. Back ofis tarafındaki loglamalar ve siteye ziyaret eden kullanıcıların davranışlarına göre maillerin tetikleneceği ve kampanya düzenleyebileceğimiz intercom veya benzeri bir çözümün alt yapısı oluşturulacaktır.

Ürünler konusunda dikkat edilmesi gerekenler:

Ürünlerimiz aslında ya sadece form doldurulup lead toplanma mantığıyla hareket edecek yada TSS'deki gibi lead bilgileri girildikten sonra offline bir fiyat tarifesine uygun olarak teklif fiyatlarını müşterilere sergileyebilecektir.

Ürünlerin teklif fiyatları için API veya Web servis özelliklerini gerektirecek geliştirmeler bu aşamada teklifinizde fiyatlandırılmasına gerek yoktur. Fakat API veya Web servis bağlantıları 2016 yılında bazı ürünler için kesinlikle gündeme gelecek. Bu durumda şimdiden sitemizi bu alt yapılara uygun olarak mı inşaa ediyor olacağız yoksa zamanı geldiğinde baştan yeni bir site mi yapmamız gerekmektedir ?

1. Bireysel Ürünler:
 1. Tamalayıcı Sağlık Sigortası
 2. Sağlık Sigortası
 3. Gelir koruma Sigortası
 4. BES
 5. Hayat Sigortası
 6. Kasko sigortası
 7. Trafik Sigortası
 8. Konut Sigortası
 9. Dask Sigortası
 10. Seyahat Sağlık Sigortası
 11. Tekne Sigortası
 12. Mesleki Sorumluluk Sigortası
2. Kurumsal Ürünler
3. Uzman Brokerlik sistemi

Bireysel ürünlerin 12 adet olması gözünüzü korkutmasın aşağıdaki örnekte 7 adet ürünün bir arada sunulduğu örneği görebilirsiniz, 12 ürünün 12'side ön plana çıkmayacak bazılarını ortak başlıklar altında toparlayabiliriz, bu kısma çalışmak gerekli:

<https://www.enuygun.com/sigorta/>

Kurumsal ürünler kısmı ise yapma zorunluluğundan dolayı yaptığım bir kısım sadece giren insanlar kurumsal sigortaların da olduğunu bilsin çünkü fazla miktarda kurumsal müşterilerimizde var. Bu kısım sadece bilgi içerecek ve ufak bir iletişim formu koyarız.

6. Digital Marketing:

1. **SEM:** tamamlayıcı ve gelirkoruma da adwords, facebook, Google & FB retargeting yapıyoruz. Yeni site içinde yapacağız. SEM için Ajansımız mevcuttur.
2. **SEO:** Yeni site SEO uyumlu olması gerekli. İçerik stratejisi ve özgün içerikleri oluşturacak ajansımız hazırda.
3. **E-mail marketing:** Yeni sitenin back-end tarafındaki lead monitor edilecek panale intercom benzeri bir mail marketing aracı entegre edilmesini istiyoruz.
4. **Social Media Campaigns:** Sitenin performansına göre düşünülebilir.
5. **Affiliate marketing:** SEO ve SEM performansları kendisini gösterdikten sonra görüşmeler başlayabilir.