

Für Helsana relevante und glaubwürdige Stossrichtungen für die Angebotsentwicklung eruiert, um Mehrwert für Unternehmenskunden zu schaffen

Versicherungen für Unternehmenskunden sind sich relativ ähnlich. Versicherer stehen deshalb unter Konkurrenzdruck – vor allem auch durch die erhöhte Vergleichbarkeit über Broker. Helsana hat sich zum Ziel gesetzt, für ihre Kunden über die Versicherungen hinaus Mehrwert zu schaffen. Stimmt hat Helsana dabei unterstützt.



- ***Unerwartete Stossrichtungen identifiziert***
- ***Klare Richtlinien für die Angebotsentwicklung***

«Das Projekt mit Stimmt hat das Verständnis der Kundenbedürfnisse geschärft, so dass wir nun wissen, in welche Richtung wir unser Angebot glaubwürdig, relevant und differenzierend weiterentwickeln können.»

Adam Pocsi

Head Products & Portfolio, Helsana

