

Sfida da affrontare

ITuoPrestito.it srl è un’azienda specializzata nella consulenza e gestione dei prestiti personali a lavoratori dipendenti e pensionati. ITuoPrestito.it voleva integrare all’interno del proprio CRM il canale SMS per poter comunicare in modo efficace con i propri clienti e prospect.

Azioni intraprese

ITuoPrestito.it ha integrato il gateway SMS di Skebby per l’invio, a database proprietari, di SMS promo-pubblicitari in cui viene proposto il contatto con un consulente finanziario locale di riferimento, che il cliente può contattare rispondendo all’SMS. ITuoPrestito.it invia, inoltre, notifiche SMS in relazione a comunicazioni importanti sull’avanzamento delle pratiche finanziarie. Infine, utilizza gli SMS Classic Plus (con notifica di consegna) per mantenere aggiornato il proprio database contatti grazie al monitoraggio delle notifiche di consegna (es. numeri errati, inesistenti o non più attivi), evitando di pagare per invii a contatti errati.

Benefici ottenuti

In poco tempo ITuoPrestito.it ha potuto integrare il canale SMS nei propri sistemi e iniziare ad inviare SMS singoli e multipli velocemente ai suoi 200.000 contatti. Grazie agli SMS Classic Plus ha potuto infine ottimizzare l’invio degli SMS, risparmiando sui costi di invio verso contatti errati/non rispondenti.

“iTuoPrestito.it grazie a Skebby è riuscito facilmente ad integrare l’invio degli SMS con le logiche di CRM, migliorando il rapporto con i clienti e informandoli in tempo reale dell’avanzamento delle pratiche di finanziamento” spiega **Cesare Costantino, Amministratore Delegato, iTuoPrestito.it**

Come beneficiare del marketing SMS nei servizi finanziari

✓ Incrementare le vendite

Gli intermediari finanziari possono effettuare campagne promo-pubblicitarie e inviare informazioni aggiornate ai propri clienti. Le compagnie di assicurazione possono ricordare le scadenze delle polizze agli assicurati.

✓ Migliorare il servizio clienti

Comunicare i dettagli delle transazioni eseguite in tempo reale, richiedere informazioni (saldo conto corrente, ecc) o tenere aggiornati i clienti sui risarcimenti danni.

✓ Generazione di nuovi contatti

Un numero dedicato di cellulare pubblicizzato in filiale può essere usato per generare ulteriori contatti da persone a cui non dispiace ricevere news e aggiornamenti via SMS.

✓ Segnalazione di immagini

Le assicurazioni possono ricevere fotografie di incidenti direttamente dai clienti a fronte di danni. Le foto scattate arrivano direttamente sui sistemi dell’area sinistri della compagnia.