

# Les **5** questions à se poser avant la refonte d'un parcours devis-adhésion

Devis complémentaire santé

1 Mes informations 2 3

**Quelques questions rapides pour établir votre devis personnalisé**

Toutes les informations sont à compléter

**Travaillez-vous à l'AP-HP**

Oui

Non

**Êtes-vous...**

Titulaire

Stagiaire

Autre situation

**Quelle est votre date de naissance ?**

**1**

**Est-ce un produit simple (auto, MRH, santé) ou un produit plus complexe (assurance-vie, retraite, épargne) ?**

Les contraintes réglementaires (recueil des besoins, profil épargnant...) auront un impact fort



**2**

**Est-ce un parcours  
100% digital ou hybride  
(captation du lead puis  
envoi vers un CRC,  
réseau physique...)?**

Selon une étude HBR\*, pour maximiser la transfo, un lead, doit se traiter en 15 min max !  
Relevez-vous le challenge ?



**3**

**Est-ce un parcours  
primo-acquisition  
ou un parcours  
multi-équipements ?**

La posture, le ton et le type de  
personnalisation seront  
notoirement différents



**4**

**Opterez-vous pour un parcours linéaire avec des écrans enchaînés, ou des questions uniques, bien séquencées, écran par écran ?**

Attention ! La déferlante ChatGPT risque de changer toutes les approches (usage du prompt)



How do I decide what group  
There are a few factors to consider when choosing a group-term life insurance policy for your company. First, you should consider the kind of coverage do they need and what concerns that you need to take into account.

Next, you should consider the cost of the policy. Life insurance is generally expensive, so you want to make sure you are getting the best value for your money. Compare quotes from

**5**

# Clientèle B2B ou B2C ? Les attentes et déclencheurs seront radicalement différents

Le durée avant de convertir,  
ainsi que l'accompagnement  
humain nécessaires, aussi !





## **En bonus ! Les 4 autres questions essentielles autour du parcours**

**#1** Quelle est votre **stratégie** (marketing) générale à 3 ans (produits, proposition de valeur, pricing & distribution strategy) ?

**#2** Quel niveau de service (SLA) et d'engagement de moyens votre **DSI** est-elle prête à assumer (sur les API/WS, sur l'infrastructure, le CRM, le moteur de tarification...) ?

**#3** Pouvez-vous compter sur votre département **juridique** / **conformité** pour relire, conseiller et orienter ?

**#4** Quel **impact organisationnel** / de transformation, la refonte du parcours peut-elle engendrer (conséquences sur les forces commerciales, réseaux agent / courtier, commissionnement, CRC...) ?

**Besoin de réinventer votre  
parcours devis-souscription ?**

**Contactez-moi en MP**

**Francis Mahut**

**[www.eficiens.com](http://www.eficiens.com)**

**On ❤️ ces enjeux chez Eficiens**



**Un parcours c'est 65% d'UX  
+ 20% de tech front/back  
+ 15% de connaissance métier**