



Guidewire Analytics and Data Services (ADS)

Customer Success

DATA SHEET

Per l'assicuratore moderno il ritmo del processo decisionale è incrementato, i dati sono abbondanti e i progressi della tecnologia hanno dischiuso nuove opportunità per sfruttare nuove fonti di dati su "scala Internet" e applicare nuove tecniche analitiche. Ciò al fine di visualizzare i dati ed estrarli per una comprensione predittiva. La business unit Guidewire Analytics and Data Services (ADS) fornisce soluzioni che rendono i prodotti assicurativi esistenti più rilevanti e creano nuovi prodotti assicurativi in aree di rischio emergenti, come i rischi informatici, i rischi per la supply chain e i rischi reputazionali.

La mission di ADS consiste nel consentire ai nostri clienti di creare e acquisire valore attraverso l'analitica.

La mission ADS viene adempiuta da due proposte di valore chiave:

- **Operational Analytics:** Abilita un vero sistema **Smart Core™** integrando intuizioni predittive attuabili nei processi di distribuzione, marketing, servizi e per i sinistri.
- **Risk Analytics:** Guida la nuova crescita dei premi con una migliore selezione di rischi, sottoscrizione e determinazione dei prezzi.

Al fine di massimizzare il vostro ROI e per consentire ai vostri team di fornire soluzioni più significative per le vostre domande aziendali, ADS dispone di un team Customer Success dedicato. Questo team lavora direttamente con i vostri dirigenti, team manager e il personale del comparto analitico così da accrescere la vostra capacità di sfruttare gli investimenti Guidewire. Ciò al fine di ottenere rendimenti di tutto rispetto, efficaci e significativi. Customer Success è integrato nel modo in cui Guidewire fornisce le nostre soluzioni ed è disponibile per i nostri clienti ADS senza costi di servizio aggiuntivi.

Il team Customer Success alleggerisce il carico di lavoro del vostro team fornendo kit di avvio, guideline su cosa fanno i leader del settore, competenze specifiche agli strumenti, una maggiore trasparenza sulle modalità di funzionamento degli strumenti e un coaching diretto, nonché una formazione dettagliata. Inoltre, Customer Success

PRINCIPALI CARATTERISTICHE DI CUSTOMER SUCCESS

- Fornire una guida specifica al prodotto con un approccio "pratico".
- Consentire ai vostri team di garantire valore e intuizioni sul business significativi.
- Condividere le best practices di settore e specifiche ai prodotti.

BENEFICI CHIAVE

- "Una sola mano da stringere": un unico punto di contatto
- Definizione della value proposition ricorrente e iterativa
- Moltiplica la produttività del vostro team senza costi aggiuntivi
- Assicura un sostegno al vostro team per sfruttare l'esperienza del team di sviluppo prodotti Guidewire

aiuta i vostri team a identificare, elaborare e quantificare i casi d'uso, che gli strumenti possono aiutare a risolvere in un modello in evoluzione e che rispecchia gli aggiornamenti dei vostri piani aziendali e operativi.

Prospettiva sia esterna che interna

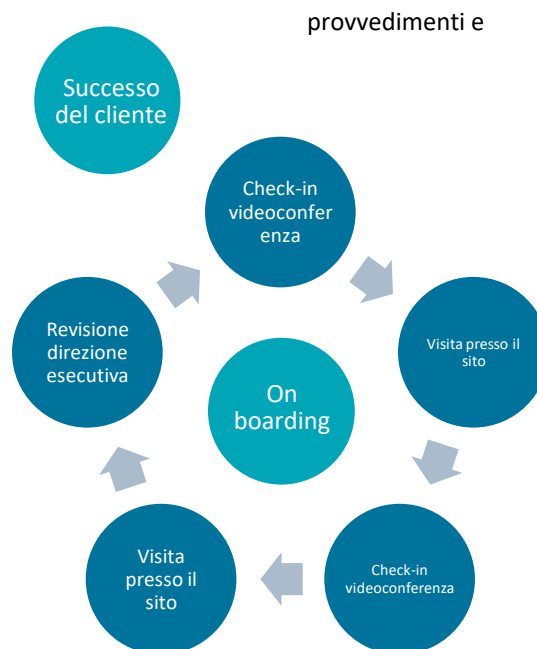
Customer Success si focalizza sulla garanzia che la vostra organizzazione realizzi un valore significativo dal vostro investimento Guidewire. La realizzazione di questa mission ha sia aspetti con una prospettiva esterna (clienti) che interna (Guidewire):

Prospettiva esterna (cliente)	Prospettiva interna (Guidewire)
<ul style="list-style-type: none"> • Aumentare l'adozione e l'utilizzo del prodotto • Misurare, tracciare e sospingere il ROI in base a metriche del cliente concordate • Aiutare i team dei clienti a perfezionare il rispettivo approccio alla soluzione dei problemi aziendali (casi d'uso) • Lavorare coi team dei clienti per articolare ulteriori casi d'uso (espansione, cross-sell, up-sell) • Dimostrare e incoraggiare le best practices e modelli di utilizzo • Fornire una formazione ai clienti 	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinare più team (Prodotto, Sviluppo, Aggiornamento, Servizi professionali, Sostegno, Abilitazione, Educazione) • Eliminare gli ostacoli ad una risposta rapida alle domande dei clienti • Essere la voce del cliente per i miglioramenti dei prodotti • Assicurare che i nostri investimenti interni siano in linea con le percezioni del cliente in merito al valore fornito

Customer Success a livello operativo

La metodologia Customer Success di Guidewire si concentra sul lavoro a stretto contatto coi vostri team per comprendere le questioni aziendali chiave da risolvere e sull'assistenza ai vostri team per scoprire, mettere in evidenza e condividere i risultati presso tutta la vostra organizzazione. Il modello di interazione fornisce una varietà di punti di contatto e la cadenza può essere personalizzata al fine di soddisfare le esigenze particolari della vostra azienda.

- **Onboarding:** Comprendete i vostri obiettivi e prepararvi al successo.
- **Contatti frequenti:** Combinare il check-in, le video conferenze/le conferenze via Web e le visite in loco (se necessario) al fine di garantire che i vostri team ricevano istruzioni tempestive.
- **Sfruttare l'intera azienda:** Rivolgetevi ai team esecutivi, per i prodotti e sul campo di Guidewire in base alle necessità per risolvere i problemi.
- **Revisione regolari della direzione:** Tenete riunioni col team di direzione e gli stakeholder per discutere i progressi rispetto ai casi d'uso, rivedere le metriche del ROI, concordare e dare priorità ai casi d'uso per il prossimo trimestre, effettuare aggiornamenti della roadmap e analizzare gli impatti.
- **Rinnovi:** Garantite la soddisfazione dei clienti e i rinnovi.



Revisione annuale della strategia: Agevolate le visite del vostro team dirigenziale alle sedi di Guidewire per una giornata di revisione della strategia annuale e per fissare la tabella di marcia.

Guidewire Software

Guidewire fornisce la piattaforma su cui le compagnie d'assicurazione del ramo danni (P&C) fanno affidamento per adattarsi e avere successo in un'epoca di cambiamenti rapidissimi. Forniamo i software, servizi e l'ecosistema per i partner affinché i nostri clienti possano gestire, differenziare e far crescere il proprio business. Abbiamo il privilegio di servire più di 350 società in 32 Paesi. Per ulteriori informazioni, visitare il sito www.guidewire.com e seguitemi su twitter: @Guidewire_PandC.

© 2019 Guidewire Software, Inc. Per maggiori informazioni sui marchi commerciali di Guidewire, visitare <https://guidewire.com/legal-notices>. Documento pubblicato: 21-02-2019