

ИУЦТ, ИЭФ, ЮИ. Следующая геймификация

Ожидаемые сроки исполнения:

Один семестр (Сентябрь 2024 - Декабрь 2024)

Заказчик

ЭОПМ РУТ

2024



Контекст

В какой области решаем проблему?

сбыт, страхование, b2b, геймификация, клиентский опыт



Проблема

Что за проблема: кто пытается достичь какую цель и что мешает?

Кто?

Руководитель маркетинговой службы страховой компании

Что хочет?

Изыскать новаторские подходы к геймификации для улучшения клиентского опыта в сегменте B2B

Что мешает?

Слишком мало опыта геймификации в сегменте B2B

Какие есть способы решения и почему они не подходят?

Чаще всего схожие задачи решаются с помощью опросов или квизов, но направлены они больше на привлечение внимания к предложению, нежели мегкому обучению потенциального клиента особенностям договорных отношений в которые он вступает. С другой стороны, учебная геймификация не редко вызывает отторжение некоторой снисходительностью и отбрасываются клиентом как неинтересные или даже

