



محورهای فراخوان پیشنهاد

- * راهکارهای افزایش رضایت و وفاداری مشتریان
- * راهکارهای توسعه شبکه فروش
- * راهکارهای توسعه خدمات شرکت در درگاه‌های الکترونیکی
- * راهکارهای افزایش سودآوری
- * راهکارهای افزایش فروش
- * راهکارهای معرفی و تقویت جایگاه برند بیمه نوین در جامعه هدف
- * راهکارهای انگیزش و ایجاد رضایت شغلی در کارکنان و نمایندگان
- * راهکارهای ایجاد هم‌افزایی شرکت بیمه نوین با شرکت‌های گروه مالی اقتصاد نوین

فراخوان ارائه پیشنهاد

ویژه کارکنان، نمایندگان، کارگزاران متعامل و مشتریان شرکت بیمه نوین

نحوه ارائه پیشنهادها:

- * ارسال فرم تکمیل شده پیشنهاد به کارتابل دبیر نظام پیشنهادها در سیستم اتوماسیون اداری و یا
- * ارسال فرم تکمیل شده پیشنهاد به آدرس الکترونیکی:
pishnahad@novininsurance.com
- مهلت ارسال پیشنهادها: ۱۴۰۱/۰۴/۳۱

کلیه پیشنهادهای پذیرفته شده، که تا تاریخ فوق‌الذکر به دبیرخانه نظام پیشنهادها ارسال شده باشند، مشمول ضریب ویژه افزایش در محاسبه پاداش خواهند شد.

جهت کسب اطلاعات بیشتر در خصوص محورهای ارائه پیشنهاد به وبسایت شرکت بیمه نوین به آدرس www.novininsurance.com و یا صفحه اینستاگرام شرکت بیمه نوین به آدرس @novin_insure مراجعه فرمائید.

❖ محورهای فراخوان پیشنهاد:

۱- راهکارهای افزایش رضایت و وفاداری مشتریان:

- ۱-۱- تقویت ارتباط با مشتریان
- ۱-۲- افزایش کیفیت خدمات (بهینه‌سازی فرآیندها، توسعه خدمات پس از فروش و...)

۲- راهکارهای توسعه شبکه فروش:

- ۲-۱- راهکارهای جذب نماینده تخصصی عمر
- ۲-۲- راهکارهای جذب نماینده جنرال
- ۲-۳- راه کارهای افزایش انگیزش کارگزارها جهت تعامل بیشتر با شرکت

۳- راهکارهای توسعه خدمات شرکت در درگاه‌های الکترونیکی:

- ۳-۱- سامانه فروش الکترونیکی بیمه نوین (ای نوین پلاس)
- ۳-۲- موبایل بیمه
- ۳-۳- وبسایت شرکت و ...

۴- راهکارهای افزایش سودآوری:

- ۴-۱- کاهش هزینه‌ها
- ۴-۲- افزایش درآمدها
- ۴-۳- افزایش بهره‌وری سازمانی
- ۴-۴- بهینه‌سازی سرمایه‌گذاری‌ها
- ۴-۵- مدیریت ریسک

۵- راهکارهای افزایش فروش:

- ۵-۱- طراحی محصولات و خدمات جدید
- ۵-۲- دسترسی سریع‌تر به بازارهای هدف
- ۵-۳- توسعه فروش الکترونیکی بیمه
- ۵-۴- توسعه بازاریابی دیجیتال
- ۵-۵- طراحی طرح‌های تخفیفاتی جذاب

۶- راهکارهای معرفی و تقویت جایگاه برند بیمه نوین در جامعه هدف

- ۶-۱- راهکارهای تبلیغات موثر و کم هزینه برای جامعه هدف
- ۶-۲- استفاده بهینه از شبکه‌های اجتماعی در معرفی بیمه نوین به جامعه هدف
- ۶-۳- راهکارهای توسعه ارزش‌های برند بیمه نوین در داخل و خارج سازمان

۷- راهکارهای انگیزش و ایجاد رضایت شغلی در کارکنان و نمایندگان

۸- راهکارهای ایجاد هم‌افزایی شرکت بیمه نوین با شرکت‌های گروه مالی اقتصاد نوین

کد فرم: FO-RM-۱۳-۰۱ صفحه: ۲ از ۲	فرم ارائه پیشنهاد	
-------------------------------------	-------------------	---

راهنما- لطفاً قبل از ارائه پیشنهاد به نکات زیر توجه فرمایید:

- لازم است پیشنهاد همراه با مستندات کافی و حاوی توضیحات شفاف و منظم باشد.
- در صورت نیاز به شرح بیشتر و ارائه مستندات، اسناد مورد نظر پیوست شود.

- مواردی که شامل شرایط زیر باشند، بررسی نخواهند شد**
- پیشنهادهایی که به منظور یادآوری و پیگیری پیشنهاد قبلی باشند
 - پیشنهادهایی که صرفاً شامل انتقادات و شکایات باشد.
 - پیشنهادهایی که در حوزه فعالیت شرکت نمی‌باشند.
 - پیشنهادهایی که با قوانین مصوب، مغایر باشد.
 - پیشنهادهایی که در رابطه با سیاست‌های کلان شرکت بیمه نوین بوده و فاقد راهکارهای عملی می‌باشد
 - پیشنهادهایی که در زمان دریافت جزو سیاست‌های شرکت بوده، و در برنامه‌ها و دستور کار قرار داشته باشند.
 - پیشنهادهای مربوط به شکایات و همچنین عزل و نصب کارکنان
 - پیشنهادهای خرید کالا و خدمات

شرح پیشنهاد

عنوان پیشنهاد:	تاریخ ارائه پیشنهاد:
----------------	----------------------

پیشنهاد در حوزه: ☐ بازاریابی و فروش ☐ خدمات پس از فروش ☐ سرمایه‌گذاری و مالی ☐ منابع انسانی ☐ فناوری ☐ سایر
 (حوزه دقیقاً مشخص گردد).

وضع موجود را به صورت کامل شرح دهید:

راهکار شما برای بهبود وضعیت موجود چیست؟

نوع پیشنهاد: کاهش هزینه تقریبی ریال میزان سود بدست آمده ریال سایر مزایای پیشنهاد:	☐ کمی (۱) ☐ کیفی (۲) منافع و مزایای پیشنهاد را شرح دهید:
---	--

امکانات و منابع مورد نیاز احتمالی برای اجرای پیشنهاد چیست؟

این فرم پیوست ☐ دارد ☐ ندارد

اطلاعات ارائه‌دهندگان پیشنهاد (درج کلیه اطلاعات ضروری است)

ردیف	نام و نام خانوادگی	نوع ارتباط با شرکت	کد نمایندگی یا کد پرسنلی یا کد ملی	درصد مشارکت	تلفن	Email
۱						
۲						
۳						
۴						

کد فرم: ۱۳-۰۱-FO-RM

صفحه: ۲ از ۲

فرم ارائه پیشنهاد



(۱) منافع حاصل از اجرای این گونه پیشنهادها اغلب به صورت کاهش هزینه‌ها و یا افزایش درآمد است و بصورت ریالی قابل محاسبه می‌باشد.

(۲) منافع حاصل از اجرای این نوع پیشنهادها قابل محاسبه ریالی نمی‌باشند. مانند پیشنهادهای افزایش کیفیت، ایمنی، افزایش رضایت مشتریان یا کارکنان، تسهیل گردش کار و