

הבית הדיגיטלי של הסוכן

הסוכן שממשיך לעבוד רק בטלפון - נשאר מאחור.

ZORO בונה לסוכן שכבת דיגיטל אמיתית:
סימולטור ממותג, חוויית לקוח ברורה, פורטל
עבודה ו-CRM. הלקוח בודק מחיר בפחות
מדקה, בזמן שנוח לו - ורק אז בוחר להשאיר
פרטים.

• יותר בדיקות • יותר לקוחות בשלים

• יותר תדמית ונכסות עבודה שחוזרת על עצמה

זה לא עוד "מחשבון" ולא עוד "עמוד
נחיתה". זה כלי שעוזר לסוכן להיראות
מקצועי יותר, להכניס יותר לקוחות לעולם
הדיגיטלי שלו, ולקבל שיחות מכירה עם
הרבה יותר הקשר.

ZORO - פשוט יותר ללקוח. חכם יותר לסוכן.

המוצר עובד סביב הרגלי הצריכה החדשים

הלקוח בודק בערב מול הטלוויזיה. לא רק כשנוח לסוכן.

במקום לבקש מהלקוח להתחייב
לשיחה, ZORO מאפשר לו לבדוק
מחיר לבד. זה מוריד התנגדות, מעלה
סקרנות, ומכניס יותר אנשים לתחילת
התהליך.

ביטוח חיים למשכנתא

☒ ביטוח חיים למשכנתא

☐ ביטוח חיים למשפחה

☐ בדיקת תיק ביטוחי

12

לקוחות חדשים

4

דורשים טיפול

₪ 8,420

פרמיה חודשית שנמכרה

המעבר לדיגיטל הוא לא רק עניין של נוחות. הוא משנה את כמות ההזדמנויות שנכנסת לסוכן.

יותר בדיקות ראשוניות

הרבה יותר קל ללקוח להיכנס לבדיקה מהירה מאשר להתחייב לשיחת ביטוח. זה פותח דלת ללקוחות שלא היו מרימים טלפון בעצמם.

יותר מותג, פחות "פרילנס"

דף מסודר, חוויה אחידה וסימולטור ממותג יוצרים תחושה של עסק גדול, יציב ומסודר - גם אם הסוכן עובד לבד או בצוות קטן.

יותר זמן על מכירה אמיתית

במקום לבדוק מחיר ידנית שוב ושוב, הסוכן נכנס לשיחה כשהלקוח כבר ראה מחיר, שקל חלופות, ורוצה להבין איך מתקדמים.

הדרך הישנה

שיחה לפני שיש ערך.

- צריך לתפוס את הלקוח בזמן טוב
- מתחילים באיסוף נתונים ובבדיקה ידנית
- הלקוח עדיין לא יודע אם בכלל שווה להמשיך
- הסוכן משקיע זמן עוד לפני שיש ליד בשל

עם ZORO

הלקוח בודק. הסוכן סוגר.

- הלקוח מקבל חוויה מהירה וברורה
- הנתונים נאספים כחלק מהתהליך
- הוא רואה מחירים לפני שהוא משאיר פרטים
- הסוכן מקבל פנייה עם הרבה יותר כוונה

מה מקבלים

בסיס דיגיטלי שלם לסוכן - לא עוד כלי צדדי.

סימולטור ממותג

לוגו, צבעים, מסרים, חברות והנחות לפי סביבת העבודה שלכם. הלקוח רואה חוויה שנראית מסודרת, מקצועית ובגובה של חברה גדולה.

מחיר לפני טלפון

אחד הבידולים הגדולים של ZORO: הלקוח רואה מחיר לפני שהוא משאיר פרטים. זה מוריד חיכוך ומגדיל נכונות לבדוק.

פורטל לקוחות ו-CRM

לקוחות חדשים, סטטוסים, משימות, הערות, קבצים, תיעוד מכירה ומדדי ביצוע - במערכת אחת שקל לעבוד איתה.

מעבר למוצר אחד

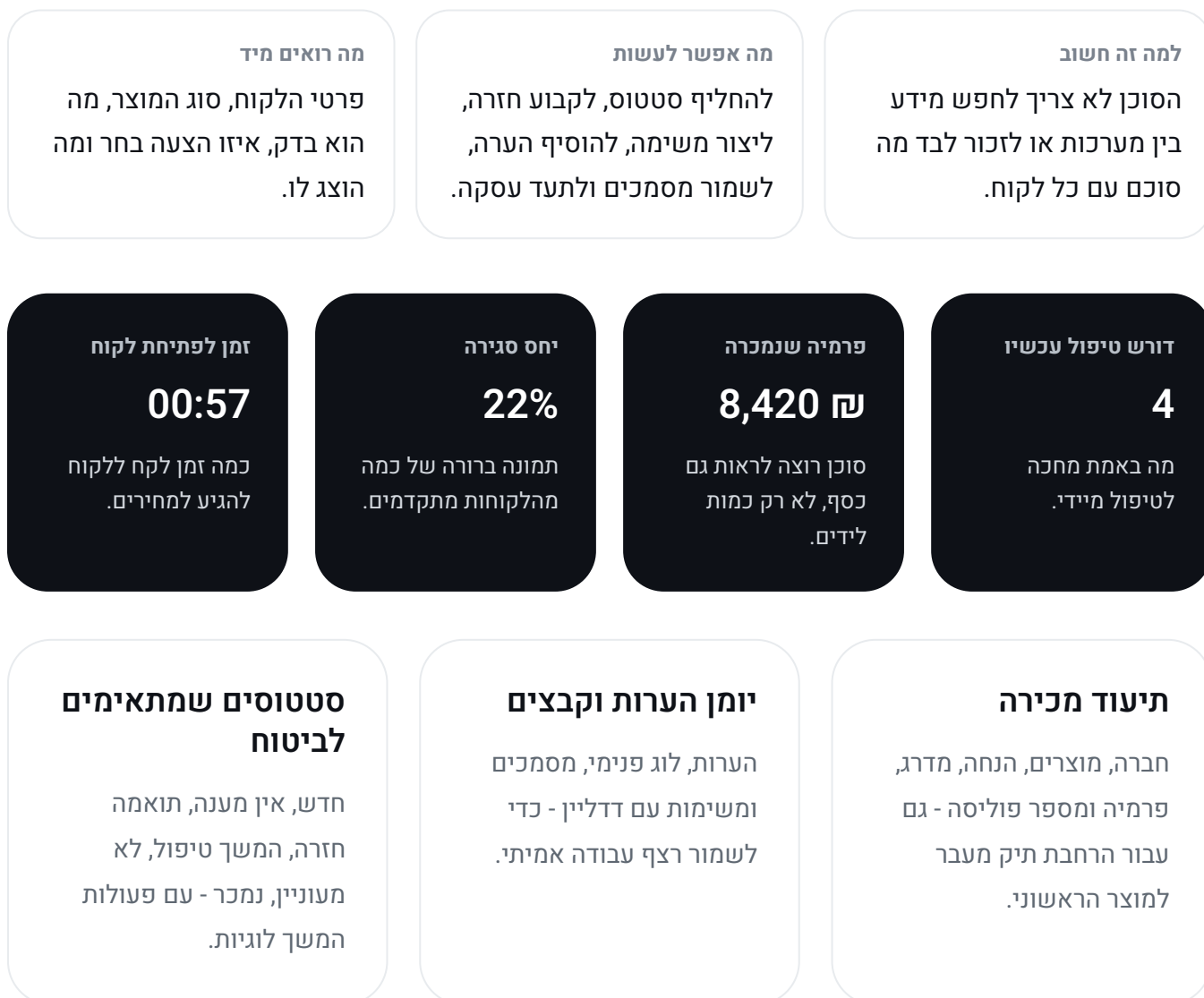
ZORO לא נבנית רק כדי להביא עוד ליד - אלא כדי להגדיל את העסק של הסוכן.

הסימולטור יכול לעזור בפרסום, בשירות ללקוחות קיימים, בבדיקות מחודשות, בהגדלת תיק הלקוחות ובהחדרת עבודה דיגיטלית מסודרת לעסק. זה לא מחליף את הסוכן - זה מעלה את הערך של הזמן שלו.

- להניע לקוחות חדשים לפעולה גם מחוץ לשעות העבודה
- לייצר מעטפת שירות מתקדמת ללקוחות קיימים
- להגדיל מכירות צולבות מתוך שיחה שכבר התחילה ממקום טוב
- להיראות מקצועי יותר גם בקמפיינים וגם מול לקוחות קיימים

כשהלקוח משאיר פרטים - העבודה האמיתית מתחילה ממקום הרבה יותר חכם.

כרטיס הלקוח מרכז את הנתונים מהסימולטור יחד עם שכבת העבודה של הסוכן. המטרה היא לא רק "לראות ליד", אלא לנהל טיפול, שיחה, מעקב ומכירה בצורה ברורה ופשוטה.



הקמה מסודרת. לא בלגן.

אנחנו לא שולחים לינק ונעלמים. ההקמה נבנית כתהליך ברור, כדי שהסוכן ידע מה הוא מקבל, מה חסר לפני Go Live, ואיך נראית העלייה לאוויר.



חשוב לדעת: הסימולטור מציג השוואה ראשונית ואינו מחליף חיתום, ייעוץ מקצועי או אישור סופי של חברת הביטוח.

אותו מוצר. שתי דרכי תשלום.

מסלול חודשי

ש / חודש **349**

מתאים לסוכן שרוצה להתחיל בגמישות, להיכנס לדיגיטל מהר ולנוע צעד-צעד.

- סימולטור ממותג
- פורטל לקוחות ו-CRM
- התאמת חברות והנחות
- תמיכה והקמה בסיסית

הבחירה המשתלמת

מסלול שנתי

ש / שנה **3,490**

10 חודשי תשלום, 12 חודשי שימוש. מתאים למי שרוצה לבנות מהלך רציני ולהתקדם מהר יותר.

- אותו מוצר מלא
- עלות שנתי נמוכה יותר
- מתאים לתכנון קדימה
- אותה מעטפת שירות והקמה

מה הסוכן קונה בפועל?

רישיון שימוש בפלטפורמת ZORO, לא קוד או בעלות על המערכת. אנחנו מספקים את התשתית, החוויה והתחזוקה.

איך זה מחזיר את ההשקעה?

מספיקות מעט עסקאות או שיפור בזרימת הלידים כדי להצדיק מערכת שחוסכת עבודה ידנית ומעלה את רמת העסק.

מה לא כלול?

פיתוחים מיוחדים והתאמות חריגות שאינן חלק מההקמה הבסיסית - מתומחרים בנפרד לפי צורך.

השאלות שסוכן רציני אמור לשאול.

למה שלקוח יעדיף את זה על שיחה?

כי בדיקה עצמאית מהירה דורשת פחות מחויבות רגשית, פחות זמן ופחות חיכוך. זה מכניס יותר אנשים לתהליך - במיוחד כאלה שלא היו פותחים אותו בטלפון.

האם זה מחליף את הסוכן?

לא. להפך. זה מוריד מהסוכן את החלק הידני שחוזר על עצמו, ומשאיר לו יותר זמן לייעוץ, מכירה, חיתום ושירות.

מה קורה עם לקוחות קיימים?

המערכת יכולה להפוך גם לכלי שירותי/מסחרי מול לקוחות קיימים - לבדיקה חוזרת, חידוד הצעה או הרחבת תיק.

האם אפשר להתחבר למערכת קיימת?

במערכות מסוימות כן, ובאחרות נבדוק יחד את הדרך הנכונה. המטרה היא לא לייצר הבטחות סתמיות, אלא לבנות חיבור אפשרי ונכון.

אם יש לי כבר אתר?

אין בעיה. ZORO יכולה לפעול כדף עצמאי, תחת דומיין ייעודי או לצד הפעילות הקיימת שלכם.

למה עכשיו?

כי לקוחות כבר חיים בדיגיטל. סוכן שייתן להם חוויה פשוטה, שקופה ומהירה - יקצר את הדרך בינם לבין שיחה אמיתית ועסקה.

אם אתם יודעים למכור ביטוח - תנו ל-ZORO לטפל במה שקורה לפני השיחה.

אפשר להתחיל מדמו קצר, להבין איך המערכת יושבת על העסק שלכם, ולראות האם זה המהלך שייתן לכם קפיצה דיגיטלית אמיתית - בנראות, בהמרות ובתהליך העבודה.

מה מקבלים בשלב הראשון?

- הדגמה ממוקדת של המערכת והפורטל
- שיחה על צורת העבודה של הסוכן או הסוכנות
- בדיקת התאמה למסלול חודשי או שנתי
- הבנה ברורה איך נראה המסלול מ"כן" ועד Go Live

סוכן חזק ב-2026 צריך יותר מטלפון וזמינות. הוא צריך חוויה דיגיטלית שמביאה לקוח, בונה אמון, ומאפשרת לו לעבוד כמו עסק גדול - גם אם הוא עדיין לא כזה.

לתיאום הדגמה: myzoro.co.il/agents