

En 2016, la MACSF séduit la génération Y !

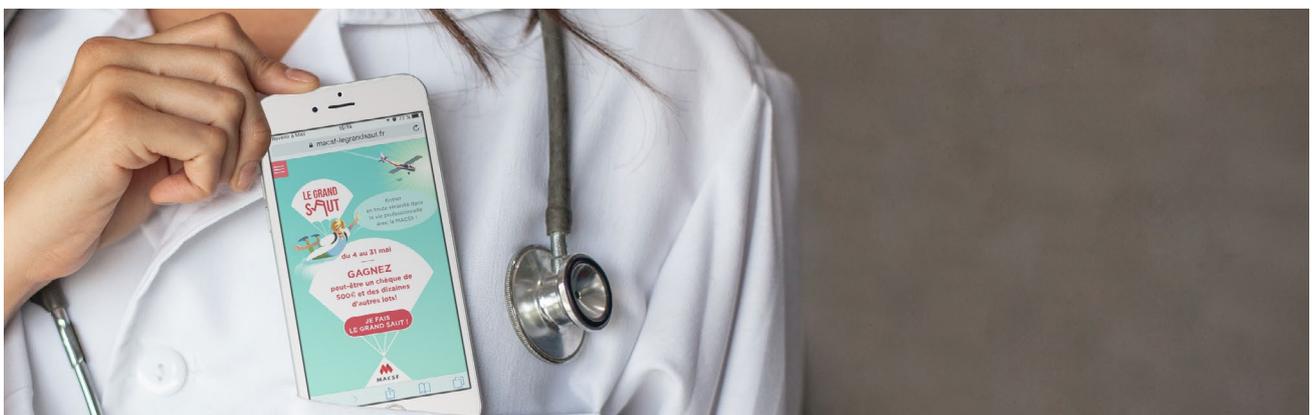
Depuis sa création, la MACSF s'est imposée comme la référence incontournable dans son domaine. Pour continuer à soigner sa relation client en innovant, l'assureur numéro un des professionnels de santé en France mise désormais sur le digital. Ainsi, lors de l'EVP (Entrée dans la Vie Professionnelle), moment privilégié pour recruter ses futurs sociétaires, la MACSF, avec l'aide d'Eficiens, propose désormais un dispositif d'acquisition 24/7 permettant une meilleure qualification des prospects tout en offrant une plate-forme commerciale adaptée à la nouvelle génération. Encore une fois, le digital prouve son efficacité !

Un jeu concours à destination de la génération Y

Afin d'accrocher la génération de *digital natives* amenée à finir prochainement ses études, la MACSF a lancé un dispositif complet de communication basé sur le concept « Le grand saut ». Sur le volet digital de l'opération, Eficiens a mis en œuvre son savoir-faire avec deux grands axes au programme.

Le premier d'entre eux, ludique, a été la création d'un jeu - www.macsf-legrandsaut.fr, programmé de mai à septembre, qui est l'un des temps forts de l'année 2016. Ce véritable *casual gaming* mise sur la convivialité, l'idée étant de se poser en partenaire du futur professionnel en occultant le côté anxiogène de l'assurance.

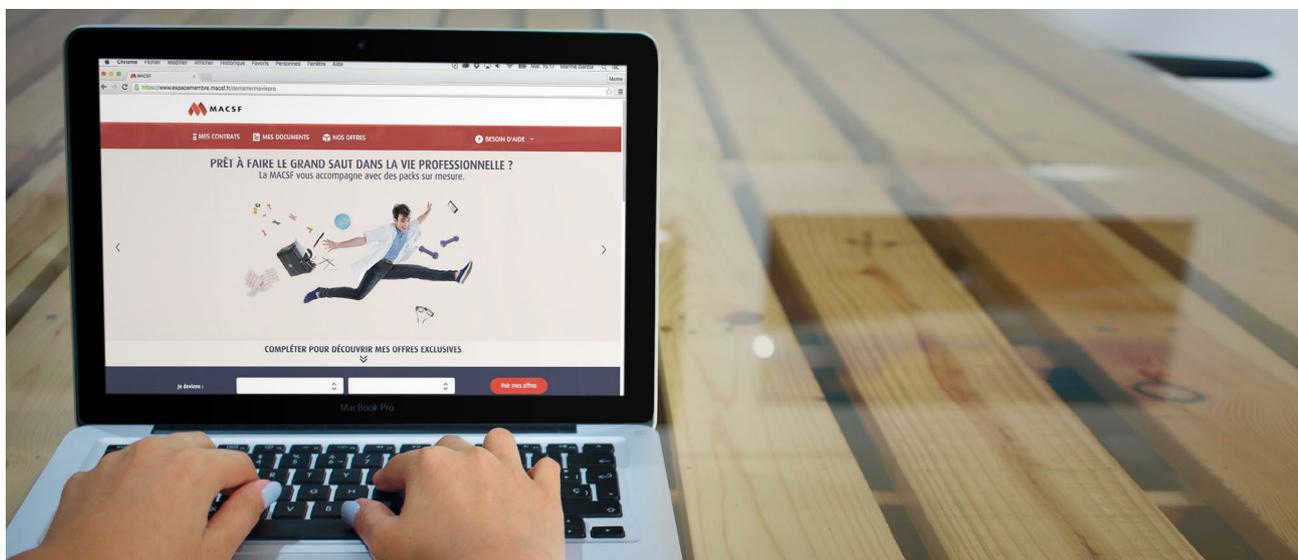
Chaque semaine de mai et septembre, des lots sont à gagner (places de cinéma, chèques de 500 euros etc.) pour les participants ayant réalisé les meilleurs scores. La promotion est assurée par une campagne publicitaire dédiée (social, e-mailing, display en reciblage). Ce jeu, entièrement développé par les équipes d'Eficiens, représente une expérience innovante dans le secteur.



« Penser utilisateur » pour mieux capter le client

L'autre grande réalisation a consisté en la création d'une expérience commerciale 100% digitale basée sur une plate-forme totalement intégrée au site de la MACSF (www.demarrerma viepro.fr). Sollicitée sur son cœur de métier, Eficiens a joué un rôle stratégique de conseil, d'accompagnement et de développement pour concevoir le portail « Démarrer ma vie pro » en le connectant aux systèmes informatiques internes. L'idée directrice était de « penser utilisateur » en simplifiant au maximum le passage à l'acte pour le futur sociétaire.

Dans cette optique, Eficiens, forte de ses compétences en maîtrise technique, ergonomique et parcours client, a déployé une véritable force commando pour développer ce projet en un temps record de deux mois. Du service au conseil, en passant par la conception, la direction artistique et la préparation à l'intégration, un package clé en main a été conçu spécifiquement pour les besoins de la MACSF. Ce dispositif est complété par un dispositif media à la performance ainsi qu'une campagne emailing soutenue (bassin d'audience, segmentation, contenu dynamique).



« Avec Eficiens, nous avons trouvé une structure très digitale et capable de faire bouger les lignes, atteste Edouard Perrin, Directeur marketing et digital du groupe. Eficiens, grâce à sa réelle volonté de penser client, peut ouvrir des portes et apporter des solutions sur des sujets clés et le cœur du business ».