

Cadre d'étude de marché d'IFC

Tâches, soucis, gains

Affiliations, communautés

Rêves et aspirations

Tâches et priorités

Agentes : L'assurance comme carrière et interactions en agence et avec les clientes

Femmes entrepreneures : Caractéristiques de l'entreprise et motivation de démarrage

Tâches : fonctionnel, émotionnel, social

Soucis

Gains

Sources fiables et pratiques

SOURCES FIABLES

Où se tourne-t-elle quand elle ...

- Apprend, effectue des recherches d'informations
- Prends une décision ou compare
- Est en cas de crise

Conseillers
Canaux / Endosseurs
Médias /
Plateformes / Marques

Pratiques de bien-être et de réalisation de soi

ASSURANCES

- Perceptions et expériences en assurances
- Canaux de distribution
- Compétiteurs et alternatifs

Capacités et pratiques financières

Parcours

Parcours journalier de la clientèle

Parcours journalier de l'agente

Le parcours de souscription de l'assurance ; Étapes et points de contact clés du point de vue du client et de l'agente.

Contexte physique, économique et socioculturel