



Consejos para continuar presente con tus clientes

Durante estos momentos lo más importante es que puedas continuar con tu actividad y mantengas presencia con tus clientes. A continuación te compartimos algunos consejos simples para poder realizarlo.

1. Relaciones públicas

Puedes establecer contacto personalizado con tus asegurados (vía telefónica, WhatsApp o correo electrónico) expresando interés genuino por su salud y la de sus seres queridos. En estos momentos lo más importante es brindarles certeza y cercanía.

Esta interacción te permitirá destacar los beneficios de la protección con la que cuentan de acuerdo con el seguro que hayan contratado y además podría derivar en referidos o venta cruzada de algún otro producto.



2. Reforzar los beneficios de los servicios de asistencia



Todas las pólizas de AXA cuentan con servicios de asistencia y uno de los más útiles en este momento es **Tu Médico 24 Horas***. Contactar a tus asegurados ya sea vía telefónica, WhatsApp o correo electrónico para reforzar este beneficio, generará confianza y certeza de que pueden contar con apoyo de gran utilidad dadas las circunstancias de salud en la que nos encontramos (*consulta Condiciones Generales del producto).

3. Redes sociales para promover seguros

Siempre es buen momento para tu labor de venta, hoy desde casa puedes desarrollar tu negocio, cada vez es más relevante el marketing online. Si tus clientes te siguen en redes sociales usa tu página para aumentar las ventas, retener a tus asegurados actuales y obtener referidos.

- ✓ Empieza por informarles qué problemas resuelven los seguros y la descripción de los mismos. Recuerda ser siempre personal y real.
- ✓ Comparte un testimonio con autorización de tu cliente. Es la mejor manera de posicionarte y si además lo etiquetas, es muy valioso.
- ✓ Anuncio de tu aseguradora; aprovecha los contenidos de AXA para darle fuerza a tu labor de venta.

Con un solo mensaje comunícate con cientos de clientes a la vez. Ante la frialdad de la red, muéstrate humano, cuenta una historia, comparte fotos tuyas, mantente abierto y se tú mismo.



La gente quiere hacer negocios con otras personas, no con empresas.

4. Actualización on line



Recuerda que tu arma más poderosa es el conocimiento; ingresa al portal de Universidad AXA (www.universidad.axa.com.mx), toma cursos en línea y síguete preparando, es momento de hacerlo sobre temas como: productos, herramientas, sistemas de venta, marketing digital, uso de redes sociales para tu negocio, WhatsApp Business, etc. En los próximos días tendrás un recurso muy importante que es el TIEMPO.

Te damos algunas recomendaciones:

- ✓ Sergio Fernández, instituto de pensamiento positivo, libro: "Vivir sin jefe".
- ✓ Juan Diego Gómez, invertir mejor, libro: "Hábitos de ricos".
- ✓ Jürgen Claric canal de YouTube y/o libro: "Véndele a la mente y no a la gente".
- ✓ Libro: "El club de las 5 de la mañana", Robin Sharma.
- ✓ Carlos Muñoz, libro: "Halcones de venta".



5. Aprovecha para terminar pendientes administrativos

No hay mejor manera de darle continuidad al negocio que teniendo tranquilidad y claridad sobre todos los pendientes administrativos que se generan día a día. Aprovecha para poder liberarte de aquellas circunstancias que querías terminar desde hace tiempo pero no habías podido, de esta manera podrás enfocarte en tu cartera de clientes y prospectos para continuar con tu plan de mantenimiento de cartera y venta nueva.

