**Cześć!**

Bardzo się cieszę, że tu jesteś i poświęcasz chwilę na zapoznanie się z tym dokumentem! Mam nadzieję, że znajdziesz tu dużo wartości! ☺

**Przeczytaj, zainspiruj się, wykorzystaj!**

Miłego czytania!

**Bogusz Pękalski**
[*Polisa w Chmurze*](https://polisawchmurze.pl/)

P.S. Chcesz od razu wdrożyć punkty oznaczone chmurką **☁** ? Jeżeli TAK to wejdź na [polisawchmurze.pl](https://polisawchmurze.pl/) , załóż konto i zacznij działać już dziś! ☺

**1. Przypominaj klientom. ☁**

Łatwo zapomnieć o kolejnej składce, więc pomagaj swoim klientom przypominając im o kończącej się ważności polisy oraz o terminach płatności rat. Aby samemu nie zapomnieć oraz nie przeciążyć się ilością obowiązków zadbaj o automatyzację tego procesu.

**2. Trzymaj rękę na swoich finansach i mierz wyniki.** **☁**

Jeśli wiesz na jakich rodzajach umów i na jakich klientach najwięcej zarabiasz, to wiesz też na czym opłaca się koncentrować. Podobnie rzecz się ma z działaniami marketingowymi - pytaj klientów skąd o Tobie wiedzą.

**3. Miej porządek w finansach** i pilnuj swoich prowizji. **☁**

**4. Notuj pomysły.**

Miej system notowania pomysłów (zarówno na pozyskanie nowych klientów jak i inne działania marketingowe). Możesz użyć aplikacji Notatki Keep - pomieści ona w jednym miejscu zdjęcia inspiracji, notatki, linki. W spokojnej chwili będziesz mógł pomyśleć nad nimi bez obawy, że odlecą w zapomnienie.

**5. Trzymaj rękę na pulsie**.

Dobry sprzedawca wie co sprzedaje. Musisz znać produkty ubezpieczeniowe co do joty, aby móc klientom doradzić najlepsze rozwiązanie dla nich. Rynek się zmienia, inwestuj więc w szkolenia i aktualizowanie swojej wiedzy.

**6. Pamiętaj o rzeczach ważnych dla Twoich klientów.** **☁**

Miej system notowania, który będzie z jednej strony dostępny, z drugiej bezpieczny i chroniący ich prywatność. Zgodność z RODO będzie dodatkowym atutem.

**7. Miej porządek w dokumentach i załącznikach do umów. ☁**

Wraz z kolejnymi umowami gromadzisz ogromne ilości kopii dokumentów, wiele z nich skanujesz i masz w różnych folderach. Warto abyś miał system, który w szybki i łatwy sposób pozwoli odnaleźć plik, którego szukasz, oraz w którym prywatne dane klientów będą bezpieczne.

**8. Pamiętaj na co się umówiłeś**. **☁**

Prowadź notatki by Klient w umowie miał to, o czym wcześniej rozmawialiście. Upewnij się, że to co ustaliliście zostało zrozumiane w ten sam sposób.

**9. Bądź gwarancją poufności.** **☁**

Klient musi czuć, że jego dane są u Ciebie bezpieczne. Dbaj o to, by Twoja baza danych była bezpieczna i nie dostała się w niepowołane ręce. Z drugiej strony nie chcesz też utracić namiarów na klientów w razie rezygnacji współpracy z danym TU, więc miej swój system.

**10. Bywaj elastyczny.**

Stałe godziny pracy są fajne, ale jeśli klient pracuje w tych samych godzinach co Ty, to nie będzie miał jak podpisać umowy.

**11. Ćwicz empatię**.

Czy wiesz co boli Twojego klienta? Czego się obawia? O czym może nie wiedzieć? Poznaj swojego klienta tak, by rozumieć jego sytuację.

**12. Miłe i naturalne gesty**.

Wyślij list/mail z podziękowaniem dla nowego klienta, możesz podziękować swojemu stałemu klientowi jeśli polecił Cię komuś ze swoich znajomych. Grunt aby takie gesty nie były "wymuszone". Życzenia urodzinowe także mogą ucieszyć Twoich klientów.

**13. Mów językiem zrozumiałym dla klientów.**

Wiesz po czym poznać szarlatana? Po zaciemnianiu przekazu niepotrzebnym żargonem. Znajdź złoty środek między prostotą przekazu, a profesjonalizmem. Klient musi rozumieć co kupuje i raczej zrozumie to dzięki rozmowie z Tobą a nie lekturze umowy.

**14. Pełen profesjonalizm**.

Dbaj o swój wizerunek, nie koniecznie sztywno, ale na pewno nie luzacko. Gdziekolwiek jesteś, dobrze aby Twój wizerunek był spójny i wiarygodny.

**15. Zawrzyj sojusze**.

Znajdź firmy, których klienci mogą potrzebować polis od Ciebie - komis samochodowy, miejscowe biuro nieruchomości, pośrednik kredytowy, szkoła rodzenia, sprzedawca alarmów... lista jest bardzo długa i ogranicza Cię tylko kreatywność.

**16. Szukaj klientów strategicznych**.

Znajdź ludzi lub firmy, którym będziesz mógł oferować pełen wachlarz ubezpieczeń lub większą ich ilość (np. wypożyczalnia samochodów, szkoła, właściciel małej firmy).

**17. Bądź otwarty na współpracę.**

Nigdy nie wiesz, kiedy poznasz ciekawą osobę, której możesz świadczyć swoje usługi. Rozmawiaj z ludźmi, z którymi spotykasz się przy innych okazjach np. gdy masz do zlecenia drobne naprawy, w sklepie itp. Nawet jeśli bezpośrednio Twój rozmówca nie skorzysta z Twoich usług, to może poleci Cię znajomym.

**18. Bądź widoczny w społeczności.**

Twoim kapitałem są ludzie którzy Ciebie znają i są gotowi Cię polecić gdy myślą o polisach ubezpieczeniowych. Pomyśl o wolontariacie czy wsparciu miejscowej parafii.

**19. Bądź rozwiązaniem.**

Daj się poznać jako rozwiązanie problemów swoich klientów. Wykorzystaj i opisz na swojej stronie www, blogu, fanpage’u prawdziwe przykłady (rzecz jasna tak, aby chronić prywatność ich bohaterów) by pokazać różne polisy mogą rozwiązywać problemy klientów. Zyskasz z jednej strony pozycję eksperta, a przy okazji lepiej będziesz pozycjonował swoją stronę.

**20. Pomysłowe gadżety.**

W zależności od Twojej specjalizacji pomyśl o odpowiednich gadżetach. Wizytówka, zawsze jest obowiązkowa. Długopis też się przyda. Może parasolka w sezonie burzowym?

**21. Specjalizuj się.**

Masz doświadczenie w sprzedaży konkretnych produktów, po które klienci wracają? Być może właśnie to jest Twoją niszą.

**22. Bądź w katalogach.**

Panorama Firm, Yelp, Google Maps - Nie musisz za to płacić, a ułatwisz klientom znalezienie Ciebie.

**23. Nie ignoruj Social Mediów.**

Warto zadbać o swoją obecność na FB. Załóż FanPage np. "Imię i Nazwisko - Agent Ubezpieczeniowy".

**24. Zadbaj o nowoczesne (i niezawodne) narzędzia.** **☁**

Nie chcesz aby zawieszający się komputer spowalniał Twoją pracę, jednak nawet najwyższej klasy sprzęt może zawieźć (lub ulec wypadkowi).
Ważne rzeczy trzymaj w (bezpiecznej!) chmurze i rób kopie zapasowe.

**25. Bądź widoczny w internecie**.
Mówi się, że jeśli nie ma Cię w Google, to nie istniejesz. Jeśli nie zadbasz o swoją widoczność, to jak ludzie, którzy Cię nie znają mają na Ciebie trafić? Nie daj się nabrać “specjalistom od googli” obiecującym pierwsze miejsce w wynikach wyszukiwarki.

**BONUS!**

Do powyższego spisu sposobów dołączam listę punktów, które warto przemyśleć podczas samodzielnego tworzenia lub zlecania budowy strony www.

**Strona-wizytówka agenta ubezpieczeniowego:**

**☁** Musi być przede wszystkim czytelna i przejrzysta.

**☁** Opisz koniecznie w jakich regionach działasz, jaki masz zasięg.

**☁** Bardzo wyeksponuj numer telefonu

**☁** Opisz swoją ofertę, jakie rodzaje ubezpieczeń oferujesz.

**☁** Napisz, których firm ubezpieczeniowych polisy oferujesz.

**☁** Wtyczka na stronę "zostaw numer, a oddzwonię", tutaj ogromne znaczenie ma czas oddzwonienia do potencjalnego klienta - im szybciej tym lepiej.

**☁** Newsletter - Jeśli masz zgodę na komunikację z klientem to korzystaj z niej mądrze .

**☁** BLOG - blogi to już nie są internetowe pamiętniczki - to świetne narzędzie do budowania swojego wizerunku eksperta a przy okazji narzędzie do zwiększania zasięgu Twojej strony WWW

**☁** Testimoniale i opinie - jeśli klient pochwalił Cię na piśmie (komentarzem na FB czy mailem) to warto to eksponować na stronie w odpowiedniej zakładce.

**To jeszcze nie koniec! Czytaj dalej..**

**BRAWO!** Dotarłeś aż tutaj. Należą Ci się gratulacje!

A teraz.. mam do Ciebie WIELKĄ prośbę!

Wejdź na [polisawchmurze.pl](https://polisawchmurze.pl/) i załóż darmowe konto!
Nic nie szkodzi przetestować, prawda? ☺



**Masz jakieś pytania?**

Dołącz do naszej grupy na Facebooku!

[Polisa w Chmurze - pytania/pomoc/rozwój/dyskusje](https://www.facebook.com/groups/276036493065350/)

Mam nadzieję, że znalazłeś tu trochę wartości! ☺

Dzięki i do usłyszenia!
Bogusz Pękalski