

25 SPOSOBÓW JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ

JAKO AGENT
UBEZPIECZENIOWY

☁ Polisa w Chmurze

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

P.S. Chcesz od razu wdrożyć punkty oznaczone chmurką ☁? Jeżeli TAK to wejdź na polisawchmurze.pl, załóż konto i zacznij działać już dziś! 😊



25 SPOSOBÓW JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ

JAKO AGENT
UBEZPIECZENIOWY

 Polisa w Chmurze

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 najczęściej 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.



25 SPOSOBÓW JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ

JAKO AGENT
UBEZPIECZENIOWY

 Polisa w Chmurze

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.

POLISA W CHMURZE
przedstawia

25 SPOSOBÓW
JAK
ZWIĘKSZYĆ
SPRZEDAŻ

JAKO AGENT UBEZPIECZENIOWY



25 SPOSOBÓW JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ

JAKO AGENT
UBEZPIECZENIOWY

☁ Polisa w Chmurze

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 zaciemnieniu 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.

POLISA W CHMURZE
przedstawia

25 SPOSOBÓW
JAK
ZWIĘKSZYĆ
SPRZEDAŻ

JAKO AGENT UBEZPIECZENIOWY



25 SPOSOBÓW JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ

JAKO AGENT
UBEZPIECZENIOWY

 Polisa w Chmurze

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.



25 SPOSOBÓW JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ

JAKO AGENT
UBEZPIECZENIOWY

☁ Polisa w Chmurze

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".



25 SPOSOBÓW JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ

JAKO AGENT
UBEZPIECZENIOWY

☁ Polisa w Chmurze

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

Nie chcesz aby zawieszający się komputer spowalniał Twoją pracę, jednak nawet najwyższej klasy sprzęt może zawieść (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 zlecenia 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.



25 SPOSOBÓW JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ

JAKO AGENT
UBEZPIECZENIOWY

☁ Polisa w Chmurze

- ☁ 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
- ☁ Testimonialie 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..



25 SPOSOBÓW JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ

JAKO AGENT
UBEZPIECZENIOWY

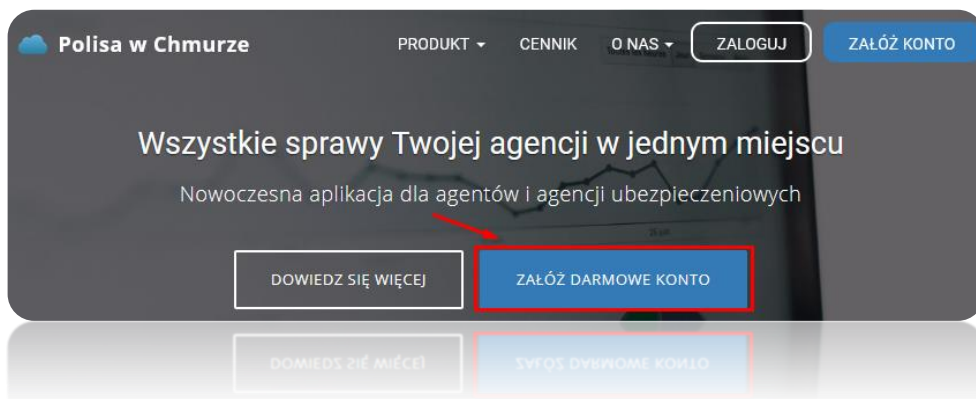
☁ Polisa w Chmurze

BRAWO! Dotarłeś aż tutaj. Należą Ci się gratulacje!

A teraz.. mam do Ciebie WIELKĄ prośbę!

Wejdź na 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://polisawchmurze.pl/pytania/pomoc/rozwój/dyskusje)

Mam nadzieję, że znalazłeś tu trochę wartości! 😊

Dzięki i do usłyszenia!

Bogusz Pękalski

