

5 ERROS COMUNS COMETIDOS POR CORRETORAS DE SEGURO

Está preocupado com o desempenho de sua corretora? Acredita que poderiam estar alcançando resultados ainda melhores? Se a sua resposta foi "Sim" para uma dessas perguntas esse infográfico foi feito para você, queremos te ajudar nisso.

Veja abaixo alguns erros que comprometem os resultados, em grande parte por não serem detectados a tempo e localize oportunidades de melhoria para uma melhor performance nas vendas.

FALTA DE TREINAMENTO ADEQUADO DOS COLABORADORES

Por ser um mercado bem saturado, o treinamento das equipes de vendas é essencial para garantir bons resultados. Possuindo uma equipe treinada seguindo o mesmo padrão de qualidade e aliado a uma boa gestão de conhecimento torna-se possível fazer com que os clientes já captados renovem suas apólices de passem a indicar seus serviços para amigos e conhecidos, considerando a tríade do marketing: captar, fidelizar e posicionar.

1

ARMAZENAMENTO DE DOCUMENTOS

Muitas corretoras ainda insistem em fazer o armazenamento em papéis sem tantos critérios de classificação, além disso, com as diversas tecnologias existentes para auxiliar em processos e gestão de forma geral, fazer tudo de forma manual, sem plataformas que os automatizam faz você perder tempo que poderia estar usando para focar nas vendas, relacionamento com clientes e outras coisas mais importantes.

2

NÃO INVESTIR NO MARKETING DIGITAL

Existem diversos dados estatísticos que mostram que as empresas que investem em conteúdo em blogs possuem aumento na quantidade de visitas quase 4 vezes maior do que as que possuem sites sem movimentação de conteúdos. Em mercados competitivos como esse o marketing passa a ser uma necessidade.

3

NÃO TER PLANEJAMENTO E REVISÕES ESTRATÉGICAS PERIÓDICAS

Todas as empresas consolidadas no mercado possuem um planejamento estratégico que antecipa problemas internos ou ameaças externas. Apesar disso, a era da tecnologia tornou o mercado muito volátil e por isso, o planejamento não pode e nem deve ser imutável. Torna-se necessário que sejam feitas correções para que a empresa possa se reposicionar no mercado perante os imprevistos que sempre acontecem.

4

NÃO SE RELACIONAR COM O CLIENTE DE FORMA ADEQUADA

O mal relacionamento entre uma corretora de seguros e seu cliente por ser vista de vários ângulos pois este ocorre através de qualquer contato, físico ou não. É preciso ter atenção ao cliente conhecendo seu perfil antes de apresentar cada proposta, personalizando esta as dores dele para então manter contato durante todo o contrato verificando se suas expectativas estão sendo atendidas e não cometer o erro de aparecer apenas no momento da renovação, isso pode gerar desconfiança e cria oportunidades para seu concorrente.

5

WWW.OTIMIZAJR.COM.BR

Agende já uma reunião **gratuita** e **sem compromisso** para que possamos nos conhecer.



(71) 99338-0029



/otimizajr



@otimizajr



/OtimizaConsultoriaJr