

Estrategias de captación de clientes

María José Rodríguez

Área de Seguros

Oficina de Burgos

¿Cómo conseguimos la primera entrevista con un nuevo cliente?

- Referencias
- Desarrollo imparable del marketing online
- Plan comercial

REFERENCIAS

La primera estrategia es la referencia de nuestros clientes (el boca a boca):

- Sus proveedores, clientes...
- Protocolos de colaboraciones con sus clientes.
- Terceros satisfechos por la resolución de siniestros.
- Selección de nuevos clientes por sus referencias más que por el negocio que puedan aportar.

DESARROLLO IMPARABLE DEL MARKETING ONLINE

- Imagen potente de marca.
- Estrategias multicanalidad, tanto online como offline
- Publicación de artículos de valor.
- Redes sociales. LinkedIn

PLANIFICACIÓN

- **Plan Comercial: diseño e implementación de estrategias para la captación:**
- Ejemplos:
 - Campaña notas de expertos, importante la segmentación de clientes y la personalización.
 - Reuniones con empresarios para tratar temas de relevancia, por cambios legislativos, ...etc.
 - Sesiones formativas en colegios profesionales o asociaciones empresariales.

CAPTAR LA ATENCION

➤ Ganarnos su confianza en la primera entrevista:

Aportar algo diferenciador y con valor:

- Escucha activa.
- Ofrecer comunicación omnicanal
- Ofrecer Servicio integral.
- Ofrecer facilidad en procedimientos y simplificación.
- Ofrecer Ahorro económico.



REFLEXIÓN

- ¿Con qué dificultades nos encontramos en el día a día en la captación de nuevos clientes?
- ¿Realmente aprovechamos las oportunidades que se nos presenta?.



DESPACHOS BK

ETL[®]

GLOBAL

Tax · Legal · Audit

Muchas gracias



www.bketl.es