



نکاتی در رابطه با بازاریابی بیمه

۱. سیستمی برای یادآوری بیمه‌های در حال انقضا راه‌اندازی نمایید

این موضوع بسیار حیاتی و ضروری است. سریع‌ترین راه برای از دست دادن مشتریان، آن است که تماس با آنان را فراموش کنید و برای تجدید بیمه تماس نگیرید. راه سنتی تماس با مشتریان، تماس تلفنی است. اگر به فناوری علاقه‌مندید، می‌توانید از روش‌های پیشرفته‌تر استفاده کنید. در ایران سیستم ارسال پیامک از طریق وب، توسط شرکت‌های بسیاری راه‌اندازی شده است. شما می‌توانید شماره تلفن‌های همراه مشتریان را در آرشیو اطلاعات ثبت کنید و شماره‌ها را در نرم‌افزار ارسال پیامک وارد و مثلاً از یک هفته قبل از انقضای تاریخ بیمه، هر روز یک پیامک برایشان بفرستید. البته بسیاری از سرویس‌ها، امکان ارسال اتوماتیک را دارند. کافی است شماره و پیام و تاریخ‌های دلخواه را وارد نمایید و بقیه کارها را به نرم‌افزار بسپارید.

۲. عکس خود را بر روی تمامی رسانه‌های بازاریابی قرار دهید

وقتی مشتری، مجبور به انتخاب یک شرکت از بین چندین شرکت بیمه باشد که قیمت‌هایی نزدیک به هم دارند، آن شرکتی را انتخاب خواهد کرد که با آن احساس راحتی بیشتری داشته باشد. مردم همواره ترس از صحبت با یک فرد غریبه و مخصوصاً خرید از او دارند. عکس شما بر روی کارت ویزیت و کاغذهای تبلیغاتی و حتی تابلوی شرکت، تاثیر فراوانی خواهد گذاشت و این ذهنیت را به وجود می‌آورد که مشتری با یک شخص واقعی در تماس است و نه فقط با یک شرکت.

۳. برای حفظ ارتباط برای مشتریان نامه‌های شخصی بفرستید

مزیت کار بیمه آن است که اطلاعات زیادی در مورد مشتریان در اختیار دارید. از این اطلاعات به طور مفیدی برای حفظ رابطه خود با مشتریان استفاده کنید. از هر فرصتی استفاده کنید و نامه‌هایی برای مشتریان بفرستید که به شرایط خاص آن‌ها بستگی داشته باشد. مثلاً اگر مشتری خانه‌ای جدید خریداری کرده است و آن را بیمه کرده، پس از چند روز طی نامه‌ای، به او تبریک بگویید و در انتهای نامه، انواع بیمه‌های دیگر را که شاید مورد توجه قرار گیرد معرفی نمایید.

۴. بودجه مشخصی را به بازاریابی اختصاص دهید

مشاغل کوچک، معمولاً بودجه ثابتی به بازاریابی اختصاص نمی‌دهند و این باعث می‌شود که رشد نکنند و یا رشد بسیار محدودی داشته باشند. بودجه مشخصی را به طور ماهانه به آزمودن روش‌های جدید بازاریابی اختصاص دهید و پس از مدتی نتایج آن را مشاهده خواهید کرد. روش‌هایی را بیازمایید که همکارانتان از آن‌ها کمتر استفاده می‌کنند. اگر بازاریابی تلفنی بازده خوبی ندارد، در کنار آن بازاریابی اینترنتی را بیازمایید. بازاریابی از طریق نامه مستقیم نیز باعث می‌شود به طیف دیگری از مشتریان دسترسی پیدا کنید. اگر برای استفاده از روش‌های نوین بازاریابی به کمک

نیاز دارید با **مدیر سبز** تماس بگیرید تا به شما کمک کنند.

۵. کار خرید را برای مشتری آسان تر سازید

خرید از شرکت‌های بسیار موفق جهان بسیار آسان است. اگر روال کمی سخت و ناخوشایند باشد، مشتریان به راحتی از شما دور خواهند شد. اگر برای تکمیل مدارک نیاز به کپی مدارک دارید، این کار را خودتان انجام دهید. اگر حتی پر کردن فرم‌ها برای بعضی از مشتریان ناخوشایند است، این کار را به آن‌ها واگذار نکنید. تمام تلاش خود را بکنید که مشتری یک خرید راحت و خوشایند داشته باشد و مطمئن باشید نه تنها خود بارها نزد شما بر خواهد گشت بلکه شما را به دیگران نیز معرفی خواهد کرد.