



## موفقیت در بازاریابی بیمه

تقریباً از ۱۰ سال پیش تاکنون با افراد زیادی برخورد داشته‌ام که کسب‌وکار موفق دارند و سایرینی که تنها برای پرداخت اجاره مکان خود تلاش می‌کنند.

چگونه ممکن است که دو کارگزار یا نماینده بیمه، هر دو در یک شهر کار کنند؛ مشتریان احتمالی یکسانی داشته باشند و یکی از آن‌ها درآمدی چند میلیونی داشته باشد و دیگری به سختی بتواند چک‌هایش را پاس کند. آیا فرد اول، از دیگری باهوش‌تر است؟ بعید به نظر می‌رسد.

اگر بحث سر هوش بود، تمامی اساتید دانشگاه میلیونر بودند و باهوش‌ترین دانش‌آموز دبیرستان شما، برای شاگرد تنبل کلاس‌تان که به یک میلیونر تبدیل شده، کار نمی‌کرد.

اگر به فرد باهوشی ده میلیون تومان پول بدهید که خودش این پول را به دست نیاورده است، ظرف ۱۲ تا ۲۴ ماه آینده، آن را بر باد می‌دهد؛ اما اگر کسی با روش‌های کسب‌وکار هوشمندانه، این ده میلیون تومان را به دست آورده باشد، حتی اگر

کسب و کارش شکست بخورد، می‌تواند از اول شروع کند و دوباره این پول را به دست آورد، چرا این‌گونه است؟

دلیل آن است که دیگر مانند گذشته پول، پول نمی‌سازد. این دانش تخصصی است که پول می‌سازد. این دانش بازاریابی است که باعث موفقیت کسب و کار، بدون بهره‌مندی از پشتیبانی مالی می‌شود.

موفقیت در کسب و کار، به توانایی شما برای بازاریابی و تبلیغ محصولات و خدمات بستگی دارد.

حقیقت آن است که دانش تخصصی، مثلا آموختن روش‌های بازاریابی، می‌تواند یک حاشیه رقابتی بزرگ برای شما ایجاد کند.

برای پیشرفت سریع باید مطالب زیر را قبول کنید:

## شما درگیر سه نوع کسب و کار هستید

اول اینکه شما در کسب و کار بیمه هستید.

دومین کسب و کاری که در آن درگیر هستید، مردم هستند. زیرا این مردم هستند که محصولات شما را می‌خرند. این مردم هستند که شما را به دیگران معرفی کرده و پیشنهاد می‌دهند. به علاوه، اگر نفهمید که کسب و کار اصلی شما مردم هستند، ادامه کار در آن کسب و کار برای شما سخت‌تر خواهد شد.

سومین کسب و کاری که در آن درگیر هستید، کسب و کار بازاریابی است. مهم نیست که کار شما چیست، در هر صورت باید محصولات و خدمات خود را بازاریابی کنید. شاید نتوانیم آنقدر که واقعا لازم است بر این موضوع تاکید کنیم که:

## بازاریابی، قلب تپنده هر کسب و کاری است

این کار مثل مسواک زدن دندان‌هایتان است. این کاری نیست که وقتی صبح‌ها از خواب بیدار می‌شوید، در پی انجام آن باشید، اما اگر آن را انجام ندهید، باعث درد و رنج شما می‌شود. همچنین، این کاری است که هرچه بیشتر انجام دهید، در آن حرفه‌ای‌تر می‌شوید و هرچه بیشتر آن را انجام دهید، کار برای شما آسان‌تر می‌شود. در حقیقت باید دو کار را در برنامه روزانه زندگی خود قرار دهید: مسواک زدن و بازاریابی.

مطلب دیگری که باید درباره بازاریابی بدانید آن است که بازاریابی یک **روند مداوم و همیشگی** است. بازاریابی یک اتفاق نیست. چیزی نیست که یک بار آن را امتحان کنید و نتیجه‌اش را ببینید و سپس آن را متوقف کنید. کاری است که باید همیشه انجام شود. دوباره تاکید می‌کنم که بازاریابی یک روند ادامه‌دار است. هر چقدر این روند را در کسب‌وکار روزانه خود بیشتر به کار گیرید، برای شما مفیدتر خواهد بود. هرچه دانش بازاریابی بیشتری داشته باشید، به بازاریاب بهتری تبدیل خواهید شد. بنابراین، کمیسیون‌های شما، به بازاریابی خوب شما در این کسب‌وکار بستگی دارد.

چیزی که باید قبول کنید این است که شما قبل از هر چیز یک بازاریاب هستید و بعد یک متخصص بیمه. تا زمانی که این اصل را یاد نگرفته‌اید، نمی‌توانید درآمد خود را افزایش دهید.

این اصل را همواره به یاد داشته باشید:

## این یک حقیقت است..... این بهترین بازاریابان هستند که بیشترین پول را خلق می‌کنند!

متأسفانه، واقعیت این است که ۹۰ تا ۹۵ درصد کارگزاران بیمه‌ای که با آن‌ها صحبت کرده‌ام، در سطحی که می‌توانند و لازم است، بازاریابی نمی‌کنند و یا اینکه اصلاً بازاریابی نمی‌کنند. در بهترین حالت چند نفر را به عنوان بازاریابی استخدام می‌کنند و

از آن‌ها می‌خواهند مشتری جدید بیابند و همواره گله می‌کنند که شغل بیمه شناخته‌شده نیست و مردم به اهمیت آن واقف نیستند. این اعتراضات درآمد شما را بیشتر نخواهد کرد. تنها کاری که خواهد کرد آن است که بهانه‌ای برای تلاش نکردن در اختیار شما قرار می‌دهد.

## **برندگان هیچ‌وقت از کار دست نمی‌کشند و آن‌هایی که دست می‌کشند، هرگز برنده نمی‌شوند**

بسیاری از کارگزاران دوست ندارند آسایش و آرامش خود را به هم بزنند. آن‌ها اغلب با افرادی معامله می‌کنند که با آن‌ها به طور اتفاقی برخورد می‌کنند. به علاوه، وقتی از این کارگزاران یا نمایندگان، درباره برنامه بازاریابی‌شان می‌پرسیم سکوت می‌کنند. این جمله را به خاطر بسپارید: «بازاریابی تنها فعالیت کسب‌وکار شماست که باعث خلق پول می‌شود، بقیه کارها هزینه هستند!»

اگر فقط بنشینید و منتظر باشید که شرکت بیمه شما یک روش جدید بازاریابی ارائه دهد و یا منتظر باشید که معجزه دیگری اتفاق بیفتد، برای خود هزاران تومان هزینه ایجاد می‌کنید. باید زمان، پول و هوش خود را بهینه کنید و به بهترین بازاریاب حوزه خود تبدیل شوید. ما بر این باوریم که کارگزاران بیمه حق دارند که درآمد میلیونی کافی داشته باشند و بیشترین لذت را از زندگی ببرند. اگر بهترین بازاریاب حوزه خود باشید، می‌توانید هر اتومبیلی که دوست دارید بخرید و درآمدی داشته باشید که شایسته آن هستید. همه چیز با یک تصمیم آغاز می‌شود!