

# Venta Cruzada Digital: Hacelo vos mismo

CHUBB®



Manual de campaña

# Venta cruzada digital: Protege más, gana más

Agradecemos tu interés en los programas de venta cruzada digital para socios comerciales de Chubb. Estamos encantados de poder ayudarte a hacer crecer tu negocio, proporcionándote recursos digitales diseñados para enviar a tus clientes a través de tus redes sociales o cuenta de correo electrónico.

Los siguientes programas de venta cruzada digital están disponibles y diseñados para ponerte en contacto con clientes que podrían necesitar tu ayuda con coberturas adicionales.

## Seguro del Hogar Chubb

Un seguro diseñado para proteger la casa, las cosas y las familias de tus clientes.

[Ver campaña de Seguro del Hogar Chubb](#)

## Instrucciones de descarga

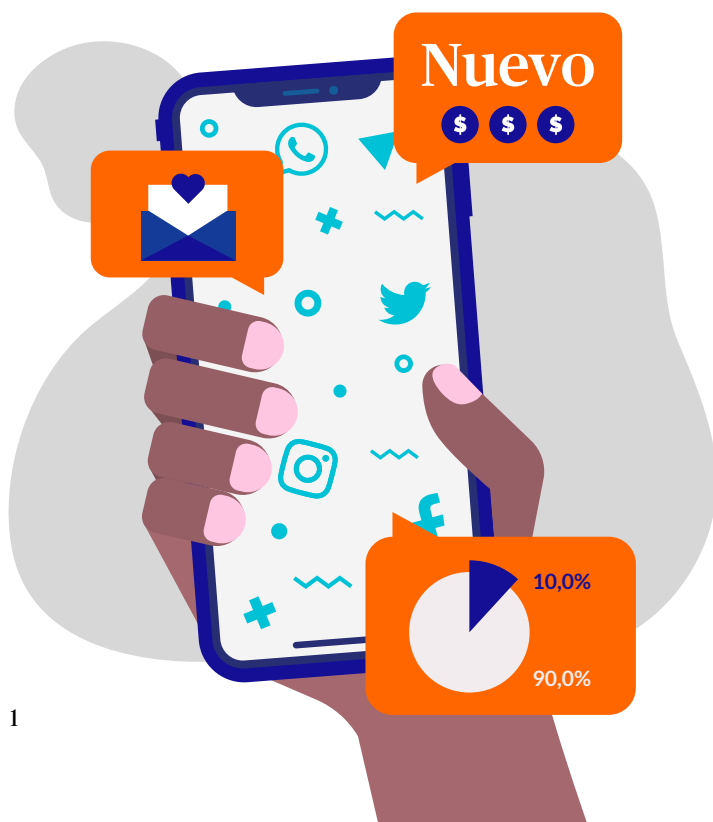
### Desde computadora

- Da clic sobre cada hipervínculo (letras en color azul)
- Se abrirá la página de descarga y das clic en abrir/open
- Abrirá el archivo o carpeta dónde se encuentra el archivo

### Desde dispositivos móviles

- Da clic sobre cada hipervínculo (letras en color azul)
- Se abrirá la página de descarga y das clic en abrir/open
- Das clic en la parte superior derecha (apartado de descargas) y das clic en el archivo para abrir la carpeta dónde se encuentra
- Para archivos .zip das clic sobre este y desplegará la carpeta con el recurso a compartir

\*Si tienes dudas mándanos un correo a: [comercial.arg@chubb.com](mailto:comercial.arg@chubb.com) y como asunto colocás: *Duda Campaña Venta Cruzada Digital*



# Venta cruzada digital

# Seguro del Hogar Chubb

Con el Seguro del Hogar Chubb tus clientes podrán proteger lo más importante: su familia y su patrimonio. Aprovechá la siguiente campaña de venta cruzada para que tus clientes experimenten la diferencia Chubb, siguiendo estos pasos.

## Cliente Objetivo

Toda persona que sea dueña de una o varias viviendas residenciales.

## Día 1: Rompé el hielo

Envía un correo inicial a los clientes, usando los siguientes recursos:

- Plantilla para correo: [Seguro del Hogar Chubb Cross Sell Email](#)
- “Asunto” recomendado: *En estos tiempos difíciles, protégé lo que más importa.*
- Abrió la plantilla y da clic derecho, seleccioná *copiar* y en el correo, *pegar*.

## Día 3: Mandale un *whats*

Compartí a través de un mensaje de WhatsApp un [gif](#) con información relevante del producto. Descargá el gif dando clic sobre él y compartilo a tus clientes a través de redes sociales.

Compartí el gif con un texto como: *“Conoce más de nuestros productos Seguros del Hogar Chubb”*

## Día 8: A viva voz

Realizá una llamada de seguimiento a cada cliente, aprovechando los siguientes puntos de conversación:

Nuestras vidas pueden verse afectadas por:

- Hechos de inseguridad
- Riesgos de la naturaleza, potenciados por los fuertes cambios climáticos que reavivan la importancia de contar con protección para riesgos como inundación, granizo y vientos fuertes
- Accidentes domiciliarios, que pueden afectar a su familia y sus bienes

El Seguro del Hogar de Chubb te protege de estas eventualidades y te permitirá mantener resguardados tus bienes tanto dentro como fuera de tu domicilio, incluso cuando te encuentres de vacaciones.

Nuestros productos incluyen un servicio de asistencia inmediata 24 hs., los 7 días de la semana sin costo, para resolver urgencias de plomería, gas, electricidad, cerrajería, entre otros servicios.

Para proteger tu patrimonio, los valores asegurados serán revisados y ajustados cada año para evitar los efectos inflacionarios.

## Día 13: Mantenete en su mente

Compartí por correo o redes sociales un [información](#) relacionada al producto que estás promocionando.

## Día 18: ¡No pierdas el hilo!

Envía un correo electrónico de seguimiento a los clientes, sin incluir a los que ya respondieron, con lo siguiente:

- Plantilla para correo: [Seguro del Hogar Chubb Follow-Up Cross Sell Email](#)
- “Asunto” recomendado: *Tu tranquilidad está en nuestras manos*
- Abrió la plantilla y da clic derecho, seleccioná *copiar* y en el correo, *pegar*.

## Día 21: Cerrá el trato

Considerá brindar seguimiento con una llamada a cada cliente que no se haya comunicado de regreso. Aprovechá los puntos de conversación incluidos para el producto mencionados en el día 8.

## ¡No olvides!

Durante tu campaña considerá publicar contenido relacionado en las cuentas de redes sociales de tu agencia, como LinkedIn y Facebook. Utilizá los diferentes recursos que preparamos para vos.

## Consultá más contenido en:

- > [Recursos para Agentes Chubb](#)
- > [Seguros para Hogar](#)
- > [Historia de Marcelle](#)



## Puntos generales de conversación

Los siguientes son puntos generales de conversación que debés tener a mano al realizar las llamadas y conversar con tus clientes:

---

Si nadie responde, dejá un mensaje:

“Hola, soy [tu nombre] de [tu agencia], llamo para saber cómo estás y consultarte si tendrás unos minutos para ponernos al día sobre un par de temas. Por favor, devolveme el llamado cuando tengas oportunidad. Mi número es [tu número]. Gracias.”

Si tu cliente contesta el teléfono:

“Hola [nombre del cliente], soy [tu nombre] de [tu agencia]; llamo para saber cómo estás [y tu familia]; esperando se encuentren muy bien para poder revisar un par de temas. ¿Tendrás unos minutos disponibles?”

- Si dice que no, preguntá si hay un mejor momento para volver a llamar.

- Si dice que sí, continuá:

“¿Cómo va todo? [Tomate el tiempo para escuchar realmente cómo se encuentra. Fijate si hay algo que necesite con lo que puedas ayudarlo/a]

También quería ponerme en contacto por un correo electrónico que te envié [a principios de esta semana / la semana pasada] sobre Chubb Seguros. Ya contás con el [producto Chubb que ya tenga contratado], que protege [características del producto]. Ahora, quería hablar con vos sobre [producto Chubb a promocionar] y los beneficios que otros clientes han dicho que realmente marcan la diferencia...

Cierre:

Muchas gracias por el tiempo que me brindaste hoy. Espero la información te sea de mucha utilidad [Cierre personal de lo que habló antes.]”

## ¿Tenés alguna duda?

Recordá que tu Ejecutivo/a Chubb está para apoyarte con cualquier consulta que tengas.

También podés enviarnos un correo a

[comercial.arg@chubb.com](mailto:comercial.arg@chubb.com) con el asunto:  
*Duda Campaña Venta Cruzada Digital*

También podés consultar información adicional de nuestros productos en [chubb.com/ar](http://chubb.com/ar)

---

## #ChubbSiempreContigo

©2021 Chubb. Coberturas suscritas por una o más compañías subsidiarias. No todas las coberturas están disponibles en todas las jurisdicciones. Chubb® y su logo son marcas registradas por Chubb.