

Venta Cruzada Digital: Hacelo vos mismo

CHUBB®



Manual de campaña

Venta cruzada digital: Protegé más, ganá 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 (sección 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 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

Envíá 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, protegé lo que más importa.*
- Abrí 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!

Envíá 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*
- Abrí 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 con el asunto:
Duda Campaña Venta Cruzada Digital

También podés consultar información adicional de nuestros productos en 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.