

Venda Cruzada Digital: Faça você mesmo!

CHUBB®

Comércio e Serviços
Manual de Campanha



Venda Cruzada Digital: Proteja mais, ganhe mais.



Na Chubb, temos o prazer de ajudá-lo a expandir seus negócios. E por essa razão, projetamos uma série de recursos digitais para você pode enviar aos seus clientes através de suas redes sociais ou simplesmente, por email.

O nosso Programa de Venda Cruzada Digital já está disponível e foi elaborado para colocar você em contato com seus clientes que possam precisar da sua ajuda para adquirir novas opções de seguros ou coberturas adicionais.

Comércio e Serviços

Proteção sob medida para empresas de todos os tamanhos, com coberturas e assistências diferenciadas, de acordo com a necessidade de cada negócio.



Pelo Computador

- Clique nos hiperlinks (letras em azul)
- Opção de download será aberta e você deve clicar em abrir / open
- Salve o arquivo onde preferir



Pelo Smartphone

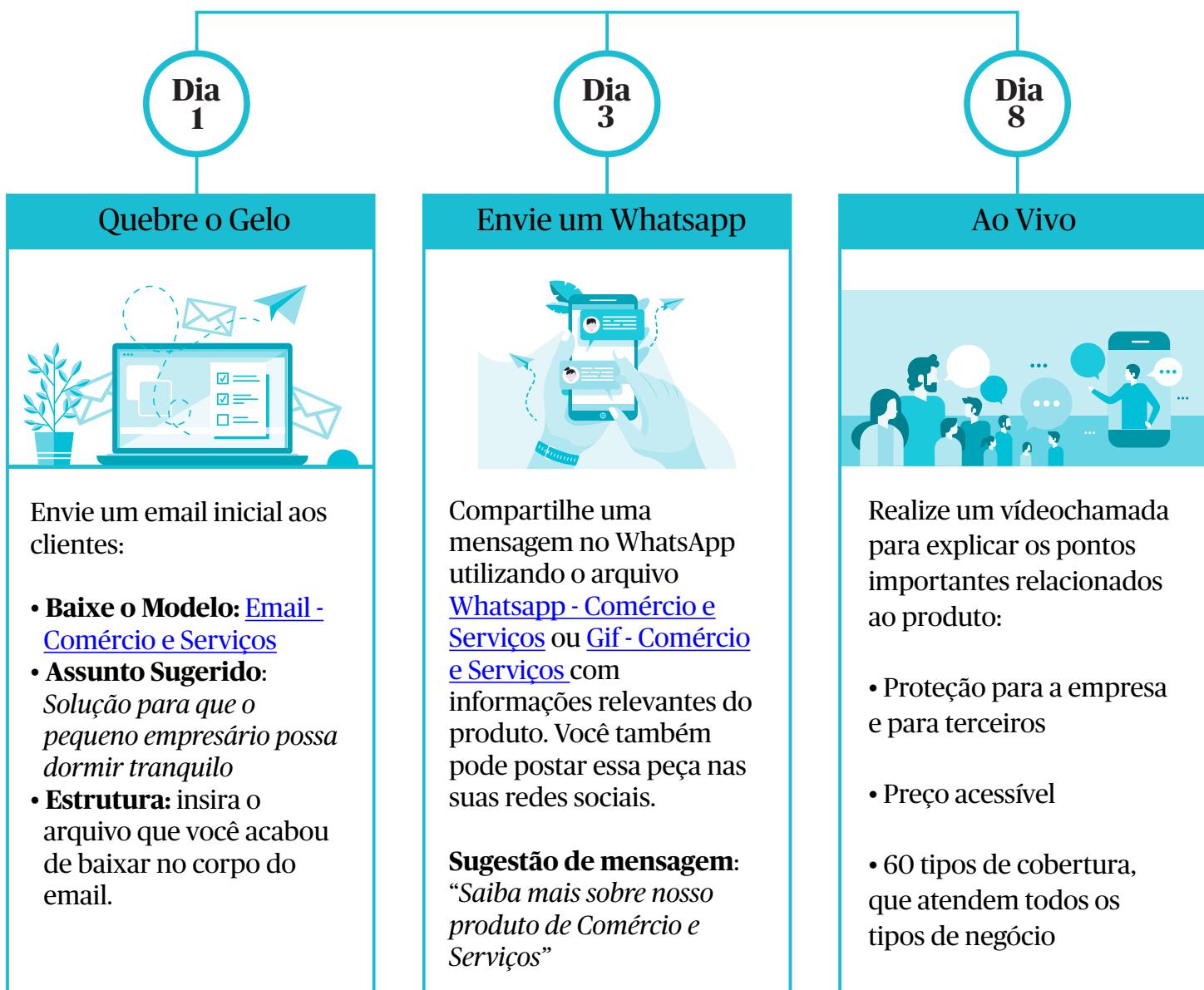
- Clique em cada hiperlink (letras em azul)
- A página de download será aberta e você deve clicar em abrir / open
- Clique na sessão de download) e toque no arquivo que deseja baixar
- Salve o arquivo no seu smartphone

*Se você tiver dúvidas, sobre como fazer o download das peças, entre em contato com o seu Gestor de Negócios.

Venda Cruzada Digital: Comércio e Serviços.

Fato: imprevistos sempre vão acontecer. Porém, o que boa parte dos pequenos e médios comerciantes não sabem é que a contratação de um seguro para proteger os seus negócios tem um custo muito inferior do que imaginam.

Convidamos você a aproveitar as vantagens da campanha de Vendas Cruzadas Digital Comércio e Serviços, para que seus clientes experimentem a diferença da Chubb, seguindo o roteiro de comunicação abaixo:



**Dia
8**

Ao Vivo

- Capacidade para superar imprevistos
- Serviços de Assistência 24 Horas
- Fácil contratação
- Segurança para o patrimônio individual dos sócios
- Apoio para identificação dos riscos de cada negócio
- Tranquilidade adicional em tempos de crise
- Segurança oferecida por uma das maiores seguradoras do mundo

**Dia
13**

Mantenha o assunto



Compartilhe o artigo de interesse [Artigo - Comércio e Serviços](#) por email ou whatsapp.

Você também pode buscar a publicação referente ao artigo no perfil da Chubb no LinkedIn e compartilhar no seu perfil pessoal ou corporativo.

**Dia
18**

Não perca o foco



Faça um acompanhamento das comunicações enviadas.

Para os que já interagiram com você:

• **Baixe o Modelo:** [Folder - Comércio e Serviços](#)

• **Assunto Sugerido:** *Proteção sob medida para empresas de todos os tamanhos*

• **Ação:** envie o arquivo por email ou whatsapp.

Para os que não interagiram ainda, repita todo o processo iniciado no Dia 1.

**Dia
21**

Feche o negócio!



Agora, chegou o seu momento!

Você é o especialista e sabe mais do que ninguém, como fechar um negócio. Considere fazer uma ligação para cada cliente, aproveitando todo o seu conhecimento e experiência.

Se preferir, aborde os pontos de discussão mencionados no dia 8 e algumas dicas que preparamos, no final deste manual.

Venda Cruzada Digital: Guia Geral de Abordagem.



A seguir, destacamos algumas dicas importantes ao realizar chamadas ou conversas com seus clientes.



Se ninguém responder, por favor deixe uma mensagem:

“Olá, sou [seu nome] de [sua empresa]. Estou entrando em contato para saber como você está e combinar alguns minutos para atualizá-lo sobre alguns temas. Por favor, me ligue de volta quando você tiver uma chance. Meu número é [seu número]. Obrigado.”



Se o seu cliente atender o telefone:

“Olá, [nome do cliente], aqui é [seu nome] e trabalho [sua empresa]; Ligo para saber como você e sua família estão! Esperando todos estejam muito bem. [Após alguns minutos de conversa mais informal]: Podemos falar um pouco sobre a importância de manter seus negócios protegidos?”

- 1. Se resposta for não, pergunte se há um melhor momento para ligar de volta.**
- 2. Se for sim, continue a conversa.**

“Como estão as coisas? [Reserve um tempo para realmente ouvir como ele está. Veja se precisa de algo em que possa ajudá-lo.]

Também gostaria de conversar sobre o email que enviei a você sobre a Chubb Seguros. Você já tem o [produto Chubb já contratou], que protege [coberturas do produto atual]. Agora, gostaria de falar com você sobre o produto de Comércio e Serviços, e os benefícios que outros clientes já disseram que realmente fazem a diferença.

Encerre com:

Muito obrigado pelo tempo reservado de hoje. Espero que a conversa tenha sido muito útil [Encerramento pessoal.]”

Não se esqueça!

- 1.** Para que a sua campanha de Venda Cruzada Digital seja mais eficiente, inicie seu contato com os clientes que já tem algum produto da Chubb contratado e que faça sentido agregar novas proteções e coberturas com o seguro de Comércio e Serviços.
- 2.** Considere publicar conteúdo relacionado em suas redes sociais corporativas, principalmente no LinkedIn.
- 3.** Utilize todas as peças e conteúdos disponibilizados de maneira organizada, de preferência seguindo o roteiro que criamos, para tornar sua campanha mais leve, informativa e eficiente.
- 4.** Qualquer dúvida ou sugestões, procure seu Gestor de Negócios.
- 5.** Não deixe de acessar o Chubbnet, nossa plataforma online, completa e dinâmica, com serviços exclusivos, e saiba o que mais a Chubb pode fazer por você.

www.chubb.com.br
#ChubbSempreContigo