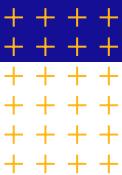


# Thinking *beyond the sale*



## Perkenalkan Surya dari Surya Travel, dan agen asuransinya Lidia.

Lidia memperkuat nilainya sebagai agen bagi Surya dengan tetap berhubungan pada saat yang sulit dan bersedia membantu hal apa pun yang dibutuhkan bisnisnya.

Surya menjalankan jaringan agen perjalanan yang sukses di berbagai lokasi di Pulau Jawa dan Bali. Pandemi COVID-19 menghantam industrinya dengan keras, dan ia menghabiskan sebagian besar dari dua tahun terakhir melakukan segala yang ia bisa lakukan agar bisnisnya tetap stabil, dan melakukan pemesanan ulang penerbangan dan liburan untuk pelanggannya.

Saat ini, sudah ada titik terang, dan dengan bisnis yang kembali pulih, Surya ingin merampingkan bisnisnya semaksimal mungkin, untuk menekan biaya dan agar fokus membangun kembali bisnisnya. Sebagai bagian dari upayanya itu, ia mempertimbangkan mitra baru di setiap tahap bisnisnya, mulai dari kantor akuntan hingga mitra rekrutmen yang membantunya merekrut staf.

Salah satu bagian dari bisnisnya yang tidak ingin ia ubah adalah asuransinya. Selama beberapa tahun terakhir, Lidia, agen asuransinya telah membangun hubungan kerja yang kuat dengan Surya Travel, menyediakan berbagai polis bisnis, serta paket asuransi perjalanan yang dapat dibeli oleh pelanggannya – selain pemesanan liburan mereka.

Selama pandemi, Lidia tahu betapa sulitnya bisnis Surya, jadi ia memastikan untuk menghubunginya secara berkala melalui telepon, untuk melihat bagaimana keadaannya, dan menawarkan bantuan. Ia juga menawarkan untuk membantu Surya mengisi klaim apa pun yang mungkin perlu ia buat, dan terus memperkuat hubungan mereka – memperkuat nilainya bagi bisnis, dan menjadikan dirinya mitra yang penting.

Temukan cara menambahkan nilai lebih bagi klien [di sini](#).

