

# Venta Cruzada Digital ¡Hazlo tú mismo!

CHUBB®



Colombia | Manual de Campaña

# Venta Cruzada Digital

## Protege más, gana más



En Chubb Seguros, estamos encantados de poder ayudarte en el crecimiento de tu negocio. Es por ello que hemos diseñado una serie de recursos digitales que puedes enviar a tus clientes a través de tus redes sociales o cuenta de correo electrónico.

El siguiente programa de venta cruzada digital está disponible y diseñado para ponerte en contacto con clientes que podrían necesitar tu ayuda para adquirir estos seguros o coberturas adicionales.

### Chubb Hogar Protegido

Un seguro diseñado para proteger la vivienda, su estructura, sus contenidos y las familias de tus clientes, sin importar si son dueños o arrendatarios.

Agradecemos tu interés en los programas de Venta Cruzada Digital para socios comerciales de Chubb.

Instrucciones de descarga:



#### Desde computadora

- Da clic sobre cada hipervínculo (letras en color azul/morado)
- Al abrirse la página de descarga, da clic en abrir/open
- Abre el archivo o carpeta dónde se encuentra el recurso digital



#### Desde dispositivos móviles

- Da clic sobre cada hipervínculo (letras en color azul/morado)
- Al abrirse la página de descarga, da clic en abrir/open
- Da clic en la parte superior derecha (apartado de descargas) y clic en el archivo para abrir la carpeta donde se encuentra
- Para archivos .zip da clic sobre este y se desplegará la carpeta con el recurso digital a compartir.

\*Si tienes dudas, por favor contáctate con tu Asesor Comercial de Chubb en Colombia.

# Venta Cruzada Digital

## Chubb Hogar Protegido

Con Chubb Seguros, tus clientes podrán proteger lo más importante: su familia y su patrimonio.

Aprovecha la siguiente campaña de venta cruzada para que tus clientes experimenten la diferencia Chubb, siguiendo estos pasos:

### Cliente Objetivo

Toda persona que sea propietario o arrendatario de vivienda residencial (casa o apartamento).

Día  
1

#### Rompe el hielo



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

- Plantilla para correo: **Chubb Hogar Protegido Correo Electrónico 1**
- “Asunto” recomendado: **En estos tiempos difíciles, protege lo que más importa.**
- Abre la plantilla y da clic derecho, selecciona copiar y en el correo: pegar.

Día  
3

#### Mándale un WhatsApp



Comparte a tus clientes, a través de WhatsApp, un Gif con información relevante del producto.

- Descarga el gif dando clic sobre él y compártelo a tus clientes a través de redes sociales.

Día  
8

#### A viva voz



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

- En 2020, se registraron más de 32 mil hurtos a viviendas en Colombia.
- El hurto a vivienda ocupa el tercer lugar en lista de denuncias por robo en Colombia.
- Diariamente 90 viviendas son hurtadas en el país.
- En 2020, se presentaron en Bogotá 659 incendios

Día  
8

## A viva voz

estructurales en viviendas y establecimientos comerciales.

- Colombia se localiza en una de las zonas sísmicas más activas de la tierra.
- El 83% de la población nacional está ubicada en zonas de amenaza sísmica intermedia y alta.
- 2020, fue uno de los años con mayor actividad sísmica en Colombia. A octubre de 2020, habían ocurrido más de 40 eventos sísmicos de magnitud mayor a 4.0 solo en Norte de Santander.
- Chubb Hogar Protegido es una póliza modular que se adapta al propietario o inquilino.
- Incluye soluciones para el hogar que puedes utilizar todo el año sin costo: cerrajero, plomero, electricista, orientación tecnológica y mejora en el hogar.
- Cuenta con facilidades de pago. Puedes elegir el plazo y forma de pago preferida.
- Si tienes mascotas, podrás usar la asistencia para protegerlas. Ellas hacen parte de tu familia.
- Este es un seguro que también te protege contra terremoto y/o erupción volcánica y fenómenos hidrometeorológicos.

Fuente: Cifras Fiscalía General de La Nación | Policía Nacional de Colombia | Bomberos Bogotá | Servicio Geológico Colombiano.

Día  
13

## Mantente en su mente



Comparte por correo o redes sociales información relacionada del producto **Chubb Hogar Protegido** que estás promocionando.

Día  
18

## ¡No pierdas el hilo!



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

- Plantilla para correo:  
**Chubb Hogar Protegido Correo Electrónico 2.**
- “Asunto” recomendado: **Tu tranquilidad está en nuestras manos.**
- Abre la plantilla y da clic derecho, selecciona copiar y en el correo: pegar.

Día  
21

## Cierra el negocio



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

# ¡No olvides!

---

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

## Consulta más contenido en:

- Recursos para Agentes Chubb  
(<https://www.chubb.com/co-es/pymes.html>)
- Sitio Chubb Hogar Protegido  
(<https://www.chubb.com/co-es/hogar-protegido-chubb.html>)
- Artículo: ¿Cómo proteger tu hogar y a tus seres queridos?
- Reporte de siniestros  
(<https://la.studio.chubb.com/claims/chubb/co/default/es-CO/Dashboard>)

\*Abre los links desde Google Chrome



## Puntos generales de conversación

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

---



### Si nadie responde, deja un mensaje:

“Hola, soy [tu nombre] de [tu agencia]. Llamo para saber cómo te encuentras y ver si tienes unos minutos para ponernos al día sobre un par de temas. Por favor, devuélveme la llamada cuando puedas. 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 te encuentras [tú y toda tu familia]. Espero se encuentren muy bien. ¿Tienes unos minutos disponibles para revisar un par de temas?”.

- Si dice que no, pregunta si hay un mejor momento para volver a llamar.
- Si dice que sí, continúa:

“¿Cómo estás? [Tómate el tiempo para escuchar realmente cómo se encuentra tu cliente. Ve si hay algo que necesita y en lo que puedas ayudarlos]”.

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

---



### Cierre:

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

---

## ¿Tienes alguna duda?

Recuerda que tu Director Comercial está para apoyarte con cualquier consulta sobre esta campaña de Venta Cruzada que tengas. ¡Contáctalo!

Para consultar información adicional de nuestros productos ingresa a [chubb.com/co](https://www.chubb.com/co)  
(<https://www.chubb.com/co-es/>)

---

## #ChubbSiempreContigo