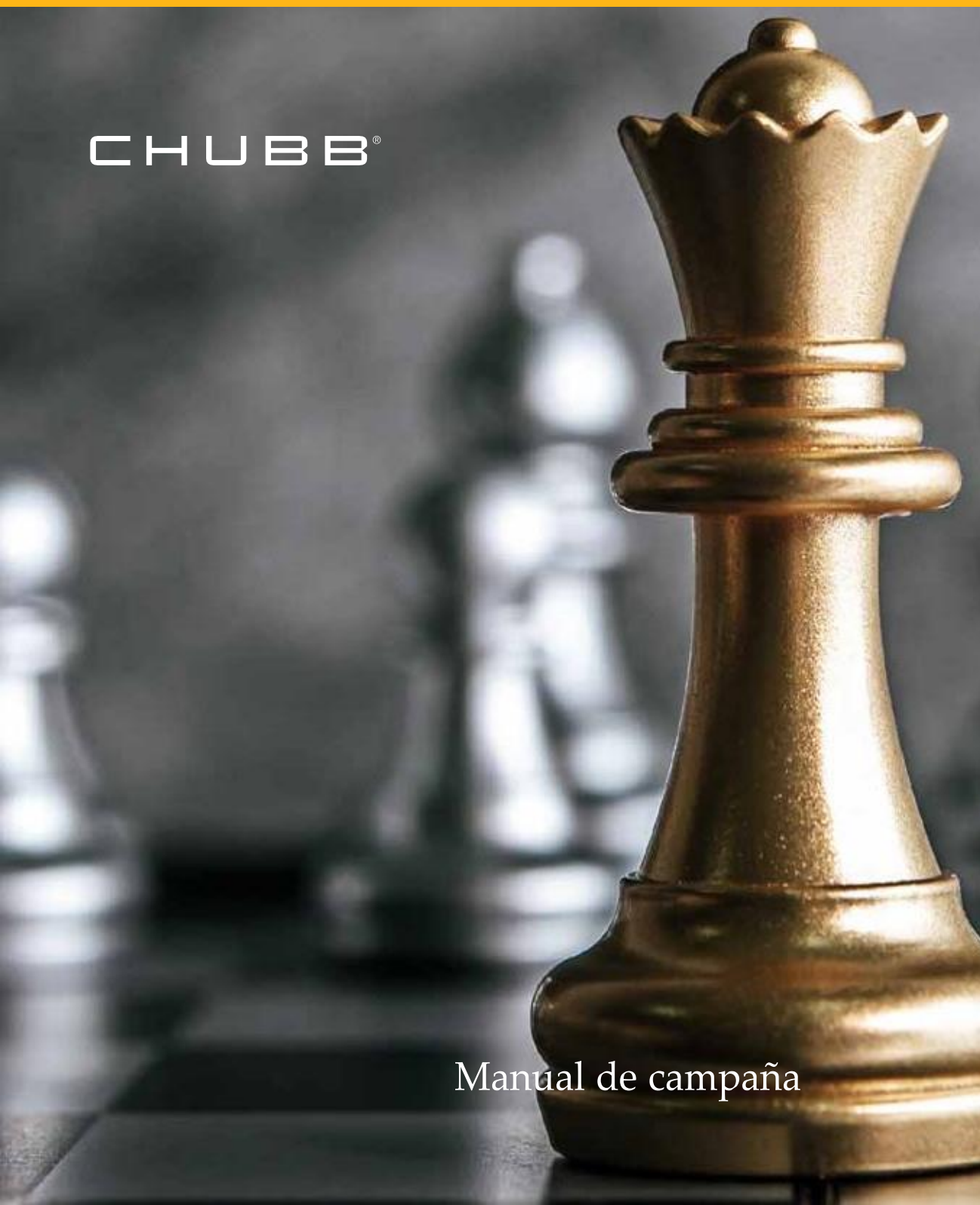


Venta Cruzada Digital: Hazlo tú mismo

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.

Accidentes Personales PyME

Ofrécelo a los dueños de negocios o empresas para proteger a sus empleados y colaboradores.

[Ver campaña de Accidentes Personales PyME](#)

Seguro de Transporte Carga Específico

Un seguro diseñado para proteger la mercancía de tus clientes que transportan por avión, camión, tren o barco.

[Ver campaña de Seguro de Transporte Carga Específico](#)

Seguro de Transporte Carga Anual

Un seguro diseñado para clientes con frecuencia en viajes y proteger su mercancía los 365 días del año.

[Ver campaña Seguro de Transporte Carga Anual](#)

Chubb Cyber Riesgos

Ofrécelo a los dueños de negocios o empresas de cualquier tamaño. Si resguardan información de clientes, empleados y proveedores, necesitan esta protección.

[Ver campaña de Chubb Cyber Riesgos](#)

Hogar Seguro

Un seguro diseñado para proteger la casa, las cosas y las familias de tus clientes, sin importar si son dueños, arrendadores o inquilinos.

[Ver campaña de Hogar Seguro](#)

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: Centro.DesarrolloparaAgentes@chubb.com y como asunto colocas: *Duda Campaña Venta Cruzada Digital*

Venta cruzada digital

Accidentes Personales PyME

Un buen patrón protege la parte más importante de su empresa, sus empleados y colaboradores. Con Accidentes Personales PyME tus clientes podrán mejorar los beneficios de sus empleados y evitar contratiempos en su negocio.

Te invitamos a que aproveches la siguiente campaña de venta cruzada para que tus clientes experimenten la diferencia Chubb, siguiendo estos pasos:

Cliente Objetivo

Plantilla laboral de pequeñas y medianas empresas, a partir de 20 integrantes, los cuales tengan un vínculo, interés o actividad en común.

Día 1: Rompe el hielo

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

- Plantilla para correo: [Accidentes Personales PyME Cross Sell Email](#)
- “Asunto” recomendado: *Protege a tu personal y asegura tu tranquilidad*
- Guárdala en tu equipo, insértala en el cuerpo del correo desde Insertar/Imágenes.

Día 3: Mándale un *whats*

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

Comparte el [gif](#) con un texto como: “Conoce más sobre nuestro producto de Accidentes Personales PyME”

Día 8: A viva voz

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

- Contamos con una amplia Red Médica en convenio a nivel Nacional.
- Pago directo en hospitales de convenio.
- Deducible de impuestos en algún porcentaje.
- Reduce rotación de personal, trae mejores empleados y crea sentido de pertenencia.
- Sin cobro de recargo por pago fraccionado.
- Amplia cobertura. Tus empleados asegurados los 365 días del año. Se cubren accidentes:
 - Durante las 24 horas del día.
 - Durante la jornada laboral, incluyendo el traslado al centro de trabajo y el regreso a su domicilio de manera ininterrumpida y sin escalas.
 - Durante la estancia dentro de las instalaciones del contratante.
- Vigencias anuales y de corto plazo.

Día 13: Mantente en su mente

Comparte por correo o redes sociales un [artículo de interés](#) relacionado 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: [Accidentes Personales PyME Follow-Up Cross Sell Email](#)
- “Asunto” recomendado: *Cuidar a tus empleados es cuidar tu patrimonio*
- Guárdala en tu equipo, insértala en el cuerpo del correo desde Insertar/Imágenes.

Día 21: Cierra el trato

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 mencionado 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](#)

Venta cruzada digital

Seguro de Transporte Carga Específico

Porque sabemos lo importante que es que los bienes de tus clientes viajen seguros, contamos con nuestro producto Seguro de Transporte Carga Específico, el cual protege su mercancía durante el traslado aéreo, marítimo y terrestre hasta su destino final.

Te invitamos a que aproveches la siguiente campaña de venta cruzada para que tus clientes experimenten la diferencia Chubb, siguiendo estos pasos:

Cliente Objetivo

Personas físicas o morales que llegan a realizar embarques muy esporádicamente. Ej: contratación de servicio logístico por cambio de ciudad de residencia, donde la necesidad sólo fue por un traslado.

Día 1: Rompe el hielo

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

- Plantilla para correo: [Seguro Transporte Carga Específico Cross Sell Email](#)
- "Asunto" recomendado: *Seguridad que no te detiene*
- Guárdala en tu equipo, insértala en el cuerpo del correo desde Insertar/Imágenes.

Día 3: Mándale un *whats*

Comparte a través de un mensaje de WhatsApp un [gif](#) o [video](#) con información relevante del producto. Descarga el gif dando clic sobre él y compártelos a tus clientes a través de redes sociales.

Comparte el video copiando y pegando la liga en whatsapp con un texto como: *"Conoce más sobre nuestro producto de Seguro de Transporte Carga Específico"*

Día 8: A viva voz

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

- 6 de cada 10 vehículos robados son transportes de carga.
- Se presentan al menos 50 reclamaciones al día por mercancías que fueron dañadas mientras fueron transportadas.
- Paquetes que se ajustan a tus necesidades, cubriendo los requerimientos de cada perfil: Básico, Amplio, Integral y Flexibles.
- Protección inmediata de los bienes asegurados.
- Gracias a nuestra solidez financiera, somos una muy fuerte aseguradora y contamos con calificación AA.
- Contamos con servicios de prevención, control y manejo de riesgos y pérdidas.

Día 13: Mantente en su mente

Comparte por correo o redes sociales esta [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 Transporte Carga Específico Follow-Up Cross Sell Email](#)
- "Asunto" recomendado: *Asegura la continuidad de tu negocio*
- Guárdala en tu equipo, insértala en el cuerpo del correo desde Insertar/Imágenes.

Día 21: Cierra el trato

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 mencionado 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](#)

Venta cruzada digital

Seguro de Transporte Carga Anual

Porque sabemos lo importante que es que los bienes de tus clientes viajen seguros, contamos con nuestro producto Seguro de Transporte Carga Anual, el cual protege su mercancía durante los 365 días del año.

Te invitamos a que aproveches la siguiente campaña de venta cruzada para que tus clientes experimenten la diferencia Chubb, siguiendo estos pasos:

Cliente Objetivo

Personas físicas o morales que requieren realizar traslados constantemente, ya sea una vez a la semana, una vez al día y/o varias veces al día. Ej: un fabricante requiere comprar sus insumos y/o materia prima, y la necesidad es trasladar hacia su lugar de trabajo cada que requiera resurtir.

Día 1: Rompe el hielo.

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

- Plantilla para correo: [Seguro Transporte Carga Anual Cross Sell Email](#)
- “Asunto” recomendado: *Seguridad que no te detiene.*
- Guárdala en tu equipo, insértala en el cuerpo del correo desde Insertar/Imágenes.

Día 3: Mándale un *whats*

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

Comparte el gif con un texto como: “*Conoce más sobre nuestro producto de Seguro de Transporte Carga Anual*”.

Día 8: A viva voz

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

- 6 de cada 10 vehículos robados son transportes de carga.
- Se presentan al menos 50 reclamaciones al día por mercancías que fueron dañadas mientras fueron transportadas.
- Contrátalo en sólo 4 pasos:
 - Describe tu embarque.
 - Especifica la mercancía a transportar.
 - Tipo de aseguramiento, suma asegurada.
 - Selecciona coberturas.
- Un sólo paquete flexible donde seleccionarás las coberturas deseadas.
- Te permite elegir el esquema de aseguramiento que se adecúa a tu necesidad: Pronóstico (Ajuste) y Declaración Mensual.
- Protección inmediata de los bienes asegurados.
- Gracias a nuestra solidez financiera, somos una muy fuerte aseguradora y contamos con calificación AA.

- Contamos con servicios de prevención, control y manejo de riesgos y pérdidas.

Día 13: Mantente en su mente

Comparte por correo o redes sociales esta [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 Transporte Carga Anual Follow-Up Cross Sell Email](#)
- “Asunto” recomendado: *Asegura la continuidad de tu negocio*
- Guárdala en tu equipo, insértala en el cuerpo del correo desde Insertar/Imágenes.

Día 21: Cierra el trato

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 mencionado 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](#)

Venta cruzada digital

Chubb Cyber Riesgos

En el entorno de hoy en día, la seguridad cibernética se ha convertido en una preocupación común. Como líder mundial en seguros cibernéticos, Chubb entiende el negocio de la protección.

Te invitamos a que aproveches la siguiente campaña de venta cruzada para que tus clientes experimenten la diferencia Chubb, siguiendo estos pasos:

Cliente Objetivo

Empresas que hayan completado su digitalización, riesgosas por sufrir ataques de ciberdelincuentes

Día 1: Rompe el hielo

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

- Plantilla para correo: [Cyber Cross Sell Email](#)
- “Asunto” recomendado: *Hoy más que nunca, protege tu información de cualquier riesgo cibernético*
- Abre la plantilla y da clic derecho, selecciona *copiar* y en el correo, *pegar*.

Día 3: Mándale un *whats*

Comparte a través de un mensaje de WhatsApp un [gif](#) o [video](#) (2) con información relevante del producto. Descarga el gif dando clic sobre él y compártelos a tus clientes a través de redes sociales.

Comparte el video con un texto como:
“Conoce más sobre nuestro producto de Cyber”

Día 8: A viva voz

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

- 1 de cada 3 empresas han sufrido de una infección con código malicioso.
- 60% han tenido al menos 1 incidente durante el último año.
- El 39% no cuenta con políticas de seguridad
- Chubb se encuentra entre las tres principales aseguradoras con mayor participación de mercado en la cobertura de Cyber.
- Nuestros especialistas en riesgos apoyarán ayudando a identificar y prevenir situaciones que pudieran ocasionar incidentes cibernéticos.
- Nos respaldan más de 15 años de experiencia en riesgos cibernéticos.
- Con Chubb, tendrás recursos a tu disposición para ayudarte en caso de:
 - Hacer clic accidentalmente en un enlace malicioso o recibes una amenaza para liberar la información de tu empresa.
 - Error y omisión de un contratista independiente por el cual eres responsable.
 - Cubre los gastos de respuesta y recuperación de datos comprometidos.

Día 13: Mantente en su mente

Comparte por correo o redes sociales un [artículo de interés](#) relacionado 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: [Cyber Follow-Up Cross Sell Email](#)
- “Asunto” recomendado: *Protégete a ti y a tu familia, en casa y en línea*
- Abre la plantilla y da clic derecho, selecciona *copiar* y en el correo, *pegar*. Adjunta en el correo un [artículo de interés](#)

Día 21: Cierra el trato

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](#)
- > [¿Empleados en teletrabajo? Cómo proteger tu empresa de ciber ataques](#)
- > [Presentación: Chubb Cyber en Acción](#)

Venta cruzada digital

Hogar Seguro

Con Hogar Seguro 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 tenga o alquile un inmueble (exclusivamente habitacional) para realizar actividades de la vida diaria.

Día 1: Rompe el hielo

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

- Plantilla para correo: [Hogar Seguro Cross Sell Email](#)
- “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 *whats*

Comparte a través de un mensaje de WhatsApp un [gif](#) o [video](#) con información relevante del producto. Descarga el gif dando clic sobre él y compártelos a tus clientes a través de redes sociales.

Comparte el video con un texto como: “Conoce más de nuestro producto Hogar Seguro”

Día 8: A viva voz

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

- El 6to lugar en lista de delitos con mayor incidencia es robo a casa habitación.
- Cada 7 minutos se registra un robo a casa habitación.
- El 53% de los incendios en México ocurre en los hogares.
- Hogar Seguro tiene un paquete que se adapta a tu perfil de propietario o inquilino.
- Incluye soluciones para el hogar que puedes utilizar todo el año sin costo: cerrajero, plomero, electricista, orientación tecnológica y mejoras en el hogar.
- Cuenta con facilidades de pago para elegir tu plazo y forma de pago preferida.
- Si tienes mascotas, también podrás usar la asistencia para protegerlas, pues también forman parte de tu familia.
- Puedes agregar coberturas catastróficas para estar protegido contra terremoto y/o erupción volcánica y fenómenos hidrometeorológicos.

Día 13: Mantente en su mente

Comparte por correo o redes sociales un [artículo de interés](#) relacionado 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: [Hogar Seguro Follow-Up Cross Sell Email](#)
- “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 trato

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](#)
> [Sitio Hogar Seguro](#)
> [Video Hogar Seguro](#)



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 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 te encuentras [y tu familia]; esperando se encuentren muy bien para poder revisar un par de temas. ¿Tienes unos minutos disponibles?”

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

- Si dice que sí, continúa:

“¿Cómo va todo contigo? [Tómate el tiempo para escuchar realmente cómo se encuentra. Ve si hay algo que necesiten con lo que puedas ayudarlos]

También quería ponerme en contacto por 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 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.]”

¿Tienes alguna duda?

Recuerda que tu Ejecutivo Chubb esta para apoyarte con cualquier consulta que tengas.

También puedes enviarnos un correo a

Centro.DesarrolloParaAgentes@chubb.com
con el asunto: *Duda Campaña Venta Cruzada Digital*

También puedes consultar información adicional de nuestros productos en chubb.com/mx asi como en aba.chubb.com

#ChubbSiempreContigo