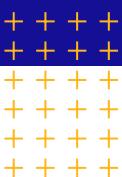


Valor: *A sua arma secreta*



Guilherme, da Pilates Studio Fitness, e sua corretora Teresa

Teresa fechou um negócio com Guilherme ao indicar um seguro adaptado ao que ele mais valoriza: proteção que cresce junto com sua empresa.

Depois de administrar uma pequena rede de academias local, Guilherme decidiu, há vários anos, que queria expandir seus negócios para todo o estado. Nos últimos tempos, abriu novas lojas em Campinas. Embora a pandemia tenha atrapalhado alguns aspectos do negócio, ele e seus colaboradores conseguiram dar continuidade, oferecendo aulas personalizadas por meio de videochamadas.

Guilherme trabalhava com o mesmo corretor de seguros desde que começou. Mas depois de encontrar algumas dificuldades para adicionar as novas unidades às apólices existentes, ele começou a se preocupar com o fato de essa empresa não ter a experiência ou as ferramentas exigidas para se manter protegido. Ele também estava preocupado com o risco cibernético ao qual poderia estar exposto ao trabalhar com aulas on-line e logins de membros por meio de seu novo site. Mas, ao mesmo tempo, não quis pagar mais do que já estava investindo, pois temia que, diante do cenário instável da pandemia, pudessem surgir mais problemas.

Após breve apresentação por telefone, Teresa, a corretora de seguros, desenvolveu com a Chubb um pacote personalizado para a Pilates Studio Fitness, rede de Guilherme, enfatizando o impacto de cada apólice. Em vez de focar nas características das coberturas, chamou a atenção de Guilherme para as possíveis consequências de não ter a proteção correta em caso de sinistro. Sabendo que Guilherme continuava com seu plano de expansão, ela se certificou de que o pacote proposto permitiria que novos locais fossem adicionados facilmente, em vez de ter de enfrentar os processos complicados aos quais Guilherme estava acostumado.

Ao destacar esses benefícios, Teresa não só convenceu Guilherme a ser seu cliente, mas também a adquirir várias apólices adicionais, sem se preocupar com o custo.

Descubra como agregar valor para os seus clientes em chubb.com/vendas-em-tempos-de-incertezas/br

