

Pense além das vendas



Tatiana, da Encanto Viagens e Turismo, e seu corretor João Fernando

João Fernando reforçou seu valor para Tatiana mantendo contato durante um período difícil e mantendo-se disponível para ajudar no que sua empresa precisasse.

Tatiana administra uma bem-sucedida rede de agências de viagens, com sede em São Paulo, chamada Encanto Viagens e Turismo. A pandemia de Covid-19 atingiu duramente sua empresa: ele passou os últimos 18 meses fazendo todo o possível para manter seus negócios estáveis, alterando as reservas de voos e de hospedagens para seus clientes.

Agora, porém, há luz no fim do túnel. Com o mercado de viagens voltando lentamente ao que era, Tatiana está procurando reconstruir seu negócio o mais rapidamente possível, mantendo os custos baixos e se concentrando na retomada. Como parte desse processo, ela está avaliando todos os seus fornecedores, desde o escritório de contabilidade até a consultoria de recrutamento e seleção com o qual estava acostumada a trabalhar.

Mas uma das empresas que ela não quer mudar é a sua corretora. Nos últimos anos, João Fernando, seu corretor de seguros, construiu uma forte relação de trabalho com a Encanto Viagens e Turismo, oferecendo várias apólices, bem como uma variedade de pacotes de seguros de viagem que os clientes podem comprar junto com suas reservas.

João Fernando foi muito claro sobre o impacto negativo que a pandemia teria na indústria de viagens. Pelo mesmo motivo, fez questão de manter contato por telefone regularmente, não apenas para saber como estavam as coisas, mas também o que poderia fazer para ajudar. Ele também ofereceu ajuda a Tatiana para responder a possíveis avisos de sinistro. Dessa forma, fortaleceu o relacionamento, deu maior valor ao seu papel e tornou-se um aliado fundamental.

Seguros para novas possibilidades:

- Além de acompanhar os clientes em caso de risco coberto, você pode ser seu aliado integral fornecendo produtos relacionados à sua carteira; desta forma você o ajuda a gerar outras receitas aproveitando sua base de clientes.

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

Esse material não se destina a fornecer aconselhamento jurídico ou de outro tipo a qualquer um dos assuntos mencionados, e sim é apresentado como informação geral. Você deve procurar aconselhamento jurídico ou de outro especialista experiente sobre quaisquer questões jurídicas ou técnicas que possa ter. A Chubb é uma marca registrada no Brasil de propriedade da Chubb Seguros Brasil, S.A., uma empresa subsidiária da Chubb Limited que fornece seguros e serviços relacionados. Os produtos e coberturas estão sujeitos às condições de cada produto de acordo com seu registro na SUSEP.

