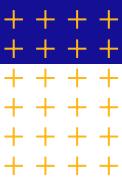


Pensar más allá *de la venta*



Tatiana, de Viajes y Turismo El Encanto, y su agente Juan Fernando

Juan Fernando reforzó su valor frente a Tatiana al mantenerse en contacto durante un tiempo difícil y estar disponible para ayudar en lo que sea que su empresa necesitara.

Tatiana dirige una exitosa cadena de agentes de viajes, con sedes en Baja California, llamada Viajes y Turismo El Encanto. La pandemia de Covid-19 impactó con fuerza a su industria: ha pasado los últimos 18 meses haciendo todo lo posible para mantener su negocio estable, cambiando las reservas de vuelos y vacaciones para sus clientes.

Ahora, sin embargo, se ve la luz al final del túnel. Con el mercado de viajes volviendo de a poco a ser lo que era, Tatiana está buscando cómo levantar su negocio el máximo posible, manteniendo los costos bajos y enfocándose en la reconstrucción. Como parte de este proceso, está evaluando a todos sus proveedores, desde la oficina de contabilidad hasta la firma de reclutamiento de personal con la que estaba acostumbrada a trabajar.

Pero una de las compañías que no quiere cambiar es su aseguradora. Durante los últimos años, Juan Fernando, su agente de seguros, ha construido una sólida relación de trabajo con Viajes y Turismo El Encanto, entregándole varias pólizas para empresas, así como una variedad de paquetes de seguros de viajes que los clientes pueden adquirir junto con sus reservas.

Juan Fernando tenía muy claro el impacto negativo que la pandemia tuvo sobre la industria de viajes. Por lo mismo, se preocupó de mantenerse en contacto por teléfono de manera regular, no solo para saber cómo iba todo, sino también qué podía hacer para ayudar. También le ofreció a Tatiana ayuda para responder ante posibles reclamos. De este modo, fortaleció su relación, le dio mayor valor a su rol y se convirtió en un aliado clave.

Seguros para nuevas posibilidades:

- Además de acompañar a los clientes en el caso de un riesgo cubierto, puedes ser su aliado integral al brindarle productos relacionados con su cartera de clientes; de esta forma lo ayudas a generar otros ingresos a través de seguros para sus clientes.

Descubre cómo agregar valor para tus clientes en chubb.com/vender-en-tiempos-de-incertidumbre/mx

