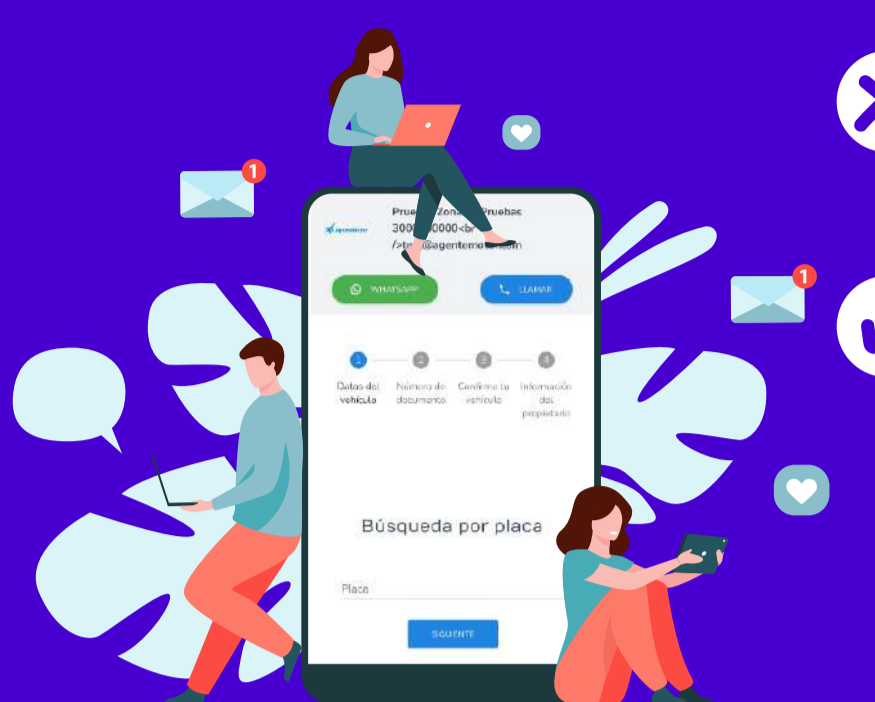


# 4 Momentos clave para utilizar el cotizador de seguros online para tus clientes

Tener un cotizador de seguros online para que tus clientes coticen el seguro de su vehículo, es tener una aliado que le libera tiempo al asesor de tareas operativas.



El cotizador **no** es para que los seguros se vendan solos.



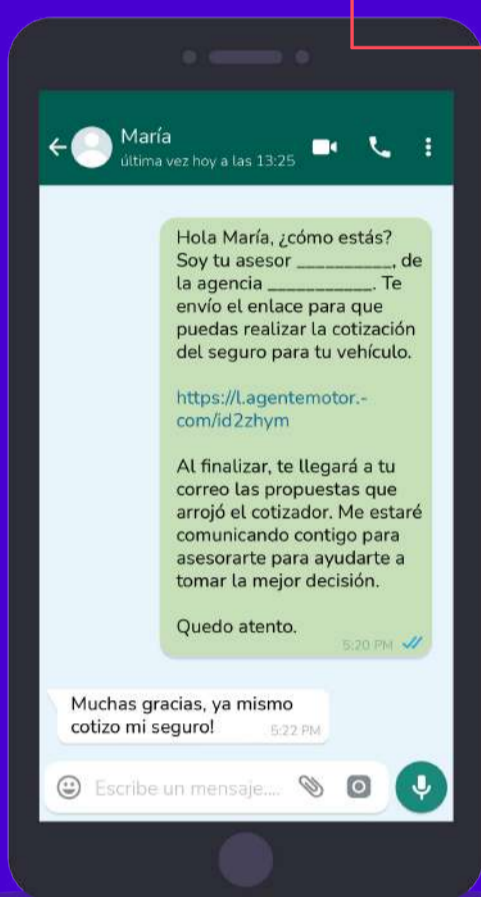
El cotizador es para:

- Mostrar modernidad
- Darle autonomía al cliente
- Disminuir la carga operativa del asesor

## ¡Pon en práctica estas ideas!

Incluyendo el cotizador online en todas las campañas que realices.

### 1 Momento 1: Leads actuales



Potencial cliente que ha dejado su información para que lo contactes o aquel con quien ya has tenido contacto.

#### Medios de contacto recomendados

##### WhatsApp:

- Atención cercana y ágil.
- WhatsApp Business [recomendado]: ayuda a gestionar clientes con etiquetas. Ten plantillas de texto. Usa tus estados.

##### Correo electrónico:

- Ten preparadas plantillas.
- Envía newsletters para generar recordación.

### 2 Momento 2: Contacto por medio de los canales que posees

Dirigido a contactos que hacen parte de tu comunidad o a terceros.

#### Medios de contacto recomendados

##### Correo:

- Envía campañas de email con novedades para crear relacionamiento con tu cliente.

- **SMS:** compra paquetes de mensajes a tu operador para enviar campañas específicas. Agrega el enlace del cotizador.

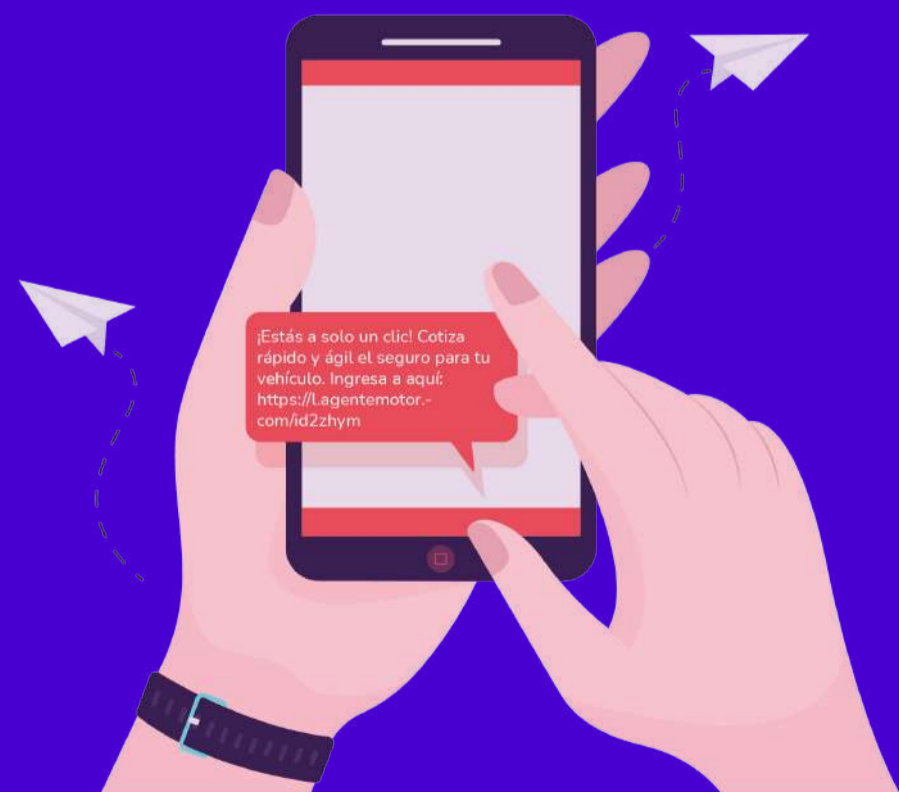
- **Redes sociales:** utiliza la comunidad que tienes y publica:

- Post
- Enlace al cotizador en tu perfil. Usa [Linktree](#)
- En historias (haz encuestas)

Permite colocar más de un link en tu perfil.



### 3 Momento 3: reactivación de clientes



- Dirigido a base inactivas de clientes.
- Frecuencia: mínimo 1 vez al mes.

#### Medios de contacto recomendados

- **Correo electrónico:** Haz que tus campañas masivas de correo tengan mensajes atractivos. Evita hablar de lo bueno que eres, destaca cómo tu producto cubre las necesidades de tu cliente.

- **SMS:** No sobrepases los 140 caracteres en el mensaje de texto.

### 4 Estrategias de mercadeo masivo

Dirigido a un público desconocido.

- Esta **no** debería ser tu primera opción en tus estrategias digitales. Tarda tiempo en ser efectiva.
- Tarda máximo **15 minutos** en contactarte con tu cliente después de que cotice. Esto aumenta la probabilidad de venta.
- Pauta en **Google Ads**:
  - Recuerda segmentar bien tu público
  - Utiliza palabras clave acordes con tu producto

