



## 24 consejos y herramientas fundamentales de marketing de seguros de vida

---

Estos 24 consejos y herramientas de marketing de seguros de vida son lo que usted y todos los agentes y asesores deben aprender y dominar hoy para tener éxito a largo plazo. Son lo que necesita si desea encontrar y atraer a sus mejores clientes potenciales. Para que programe más citas de ventas ¡y cierre más ventas! Además, no hay ningún gasto para usted cuando sigue estos consejos de marketing de seguros de vida o utiliza estas herramientas.

**Consejo 1. Para empezar, ¡debe crear un plan de marketing de seguros de vida!** ¡Porque su éxito (o falta de éxito) vendiendo seguros de vida, y sus servicios **depende totalmente** de que desarrolle un plan de marketing de seguros “rentable”!

Sin embargo, eso supone que desea encontrar y atraer un flujo constante de sus mejores clientes potenciales. Su plan de marketing de seguros de vida debe constar de **varios** consejos y herramientas de marketing probados. ¡Cómo usar informes gratuitos, boletines y empresas conjuntas! ¡Entonces querrá ofrecer eventos especiales como talleres, clases web y otros formatos educativos!

El **secreto de la información privilegiada** es construir una relación con sus prospectos **IDEALES** ahora y con el tiempo. ¡Para que siempre trabaje con las personas que **necesitan y quieren** lo que ofrece! ¡Las personas compran a personas que conocen, que les gustan y en las que confían! Cuanto más se sepa acerca de usted, y cómo **ayudar a la gente**, entonces será más fácil para fijar una cita y hacer la venta.

**Consejo 2. A continuación, ¡convírtase en un pez grande en un estanque pequeño!** En consecuencia, su objetivo principal es ser conocido como el asesor de seguros más respetado y confiable **de su comunidad local**. Cuánto más fácil y rentable es para usted darse a conocer en su barrio en lugar de tratar de darse a conocer en toda una ciudad o provincia.

**Consejo 3. ¡Cree una hoja de biografía!** ¡Uno de los mejores y más sencillos consejos de marketing de seguros de vida es crear una “**Hoja de biografía**” con una foto profesional! Luego comparta tanto su currículum profesional como su información personal. ¿Qué lo hace único dentro de la industria de servicios financieros? Luego, **identifique los problemas que resuelve para sus clientes**. Su hoja de biografía debe resaltar cómo **ayuda a las personas** y por qué los prospectos deben trabajar con usted. El **secreto** es hacer saber a la gente cómo **ayuda a la gente**. ¡**NO sobre los productos que vende!**

**Consejo 4. Uno de los consejos y herramientas de marketing de seguros de vida más importantes es que todos sus amigos, familiares y vecinos sepan lo que hace ¡Su especialidad!** ¡No es que venda seguros de vida o que sea un asesor financiero, etc.! Pero, ¿cómo **ayuda a la gente**? Por ejemplo, “*ayuda a las personas a ahorrar para una jubilación libre de impuestos*” o “*puede ayudarlos a pagar su hipoteca 10 a 15 años antes sin que gasten dinero adicional o cambien su estilo de vida actual*.” El **secreto** es que todos sepan lo que haces para **ayudar a las personas**, de modo que piensen en usted cuando necesiten y quieran ayuda.

**Consejo 5. ¡Pida ayuda a sus amigos y familiares!** Además, uno de los consejos de marketing de seguros de vida ‘*más rápidos*’ y de menor costo, para que pueda comenzar a vender es que encuentre y atraiga sus mejores clientes potenciales. **Consiste en pedir ayuda a las personas que ya conoces.**

Considere, sus amigos y familiares tienen los mismos problemas que todos los demás. Además, considere que debe ensayar su enfoque, investigación de hechos y



presentación de ventas frente a personas reales. ¡Y el mejor lugar para hacerlo es frente a sus conocidos, familiares y amigos!

En consecuencia, querrá preguntarles si le permitirán practicar con ellos. Porque es una forma no amenazante para que escuchen sus ideas. ¡Y luego cómo **ayuda a la gente!** ¡Sin que se sientan obligados a comprarle nada!

Como resultado, si hace un buen trabajo, muchos de ellos le preguntarán si puede ayudarlos. Luego, puede pedirles referencias. **Recuerde, ellos tienen los mismos problemas que todos los demás y buscan ayuda, como todos los demás.**

Cuanto más practique sus presentaciones de preguntas, investigación y ventas, más fácil será programar citas de ventas. Como resultado, tendrá una tasa de cierre más alta y necesitará menos clientes potenciales de seguros de vida.

**Consejo 6. ¡Identifique a sus mejores clientes!** Una de las mayores pérdidas de dinero y tiempo es perseguir prospectos de mala calidad. En consecuencia, querrá crear un perfil de cliente potencial perfecto basado en sus mejores clientes. Por lo tanto, solo diríjase a compradores potenciales. Gastará mucha menos energía, tiempo y dinero cuando se ponga en contacto con las personas que tienen más probabilidades de comprar. Descubra con qué problemas luchan... ¡y luego **cómo puede ayudarlos!**

**Consejo 7. ¡Establezca y comprenda su área de mercado geográfico principal!** Identifique su área geográfica por código postal, barrio, vecindario u otros parámetros y comprenda los posibles clientes que viven allí. Luego, desarrolle campañas de marketing de seguros de vida para promover ofertas relevantes basadas en factores desencadenantes de vida y otros eventos en su comunidad. Incluyendo nuevos compradores de vivienda, nacimientos y matrimonios dentro de esta área de mercado. El **secreto** es orientar sus productos y servicios a esos eventos.

**Consejo 8. ¡Hágase conocido en su comunidad local!** Sea activo en su barrio o en un grupo cívico y conozca a sus miembros. Luego, escriba artículos y lo que están haciendo por la comunidad. Además, incluya su firma en el artículo, con su información de contacto. Ofrezca un folleto o informe gratuito sobre los problemas que enfrentan y **cómo puede ayudarlos.** Recuerde, cuanto más conocido sea, más rentable y menos lento será el marketing de su seguro de vida. **¡Dese a conocer en su comunidad local!**

**Consejo 9. ¡ Manténgase en contacto!** Uno de los mejores y más pasados consejos y herramientas de marketing de seguros de vida exitosos es enviar un boletín mensual al cliente. ¡Su boletín, cuando se hace correctamente, es su principal herramienta de marketing! Creará credibilidad instantánea y estimulará el interés en sus servicios de cómo está ayudando a las personas. (No se trata de sus productos o del rendimiento de sus inversiones)

Por lo tanto, envíe un boletín mensual a sus amigos, familiares, vecinos, clientes y posibles clientes... ¡y a todos sus conocidos! Al enviar un boletín a todos, les recuerda constantemente lo que hace de una manera no amenazante. No es una amenaza porque no hay presión para que compren nada. El **secreto** es estar siempre frente a sus mejores prospectos.



**Consejo 10. ¡Pregunte a sus clientes y amigos los nombres de las personas a las que les gustaría recibir su boletín!** Entonces asegúrese de que su boletín no sea un tema financiero y de seguros aburrido. Ponga algo de personalidad. Hable sobre los problemas que enfrentan las personas. Cuando lo haga encontrará que su boletín informativo es una herramienta muy importante para la generación de clientes potenciales y los consejos de marketing de seguros de vida de referencia y una herramienta para comercializar con éxito sus productos. Pero como dije, tiene que ser divertido, interesante y **útil**.

**Consejo 11. ¡Envíe una nota de agradecimiento a alguien todos los días!** ¿Le ha dado las gracias a alguien para demostrarle lo agradecido que está hoy? ¡Sí, es algo tan pequeño! ¡Pero puede tener un gran impacto en su vida y en la vida de esa persona! **Por lo tanto, finalice una nota de agradecimiento por referencias, citas y reuniones.**

Ahora, encuentre pequeñas formas de incorporar la gratitud a su vida, ¡y será mucho más feliz! Además, ¡también hará mucho más feliz a las personas que le rodean! El resultado es que se destacará entre la multitud. ¡Y creará un efecto dominó que hará de su mundo un lugar mejor!

**Consejo 12. ¡Hágase referenciable!** Este es uno de los consejos y herramientas de marketing de seguros de vida más importantes... ¡Debe hacer más de lo que se espera de usted! Porque quiere que sus clientes hablen de usted con sus amigos y familiares... ¡Y luego sobre cómo los ha **ayudado!** *¡Cómo hizo una diferencia en sus vidas!*

**Consejo 13. ¡Sea activo en su comunidad!** ¡A partir de hoy, dese a conocer, ya sea a través de organizaciones locales o simplemente siendo un miembro activo de su comunidad! Recuerde, la gente tiende a preguntar: “**¿Qué es lo que haces?**” ¡A partir de ahí no solo recibirá clientes sino un sinnúmero de referencias! Porque la gente prefiere hacer negocios con alguien que ya conocen.

**Consejo 14. ¡Tome el teléfono!** Busque gente para llamar, y haga una búsqueda en el vecindario, es gratis.

**Consejo 15. ¡Desarrolle una lista de “goteo”!** Cree una lista de sus mejores prospectos y luego asegúrese de contactarlos mensualmente (incluso semanalmente) con información clave. (Boletines informativos). Si desea comercializar seguros de vida con éxito, debe mantener su nombre frente a su público objetivo.

**Consejo 16. ¡Publique o hable!** Sea el autor de un artículo en una publicación o periódico local, o participe en una charla: ¡hágalo! Porque nada crea credibilidad más rápido que publicar o hablar.

**Consejo 17. ¡Únase a la Cámara de Comercio local!** Porque la creación de redes en estas organizaciones ofrece grandes oportunidades, como profesionales financieros, dese a conocer a más personas y promueva sus servicios.

**Consejo 18. ¡Sea creativo!** Sus clientes recordarán las pequeñas cosas que hace. Pero solo si son originales y creativos. Por ejemplo, un calendario mensual de eventos locales es una buena manera de mantenerse en contacto porque puede enviarse por correo o por correo electrónico.



**Consejo 19. ¡Planifique la prospección!** Reserve tiempo con regularidad para atender la comercialización de su seguro de vida. No espere hasta que se le acaben los prospectos o hasta que de repente necesite más. Discipline su marketing, por lo que es algo que debe hacer todos los días, todas las semanas. ¡Programe tiempo para prospectar todos los días! Y luego tenga metas específicas para la cantidad de llamadas que realiza y los correos electrónicos que envía. Luego, al final de la semana, mire hacia atrás y evalúe qué tan bien mantuvo su actividad en el buen camino. Elija una hora cada semana cuando programe sus citas. No acepte llamadas telefónicas entrantes durante ese tiempo y no podrá ser interrumpido.

**Consejo 20. Sea persistente... ¡Porque las estadísticas muestran que el 80% de las ventas ocurren después del quinto contacto!**

El 80% de todas las ventas se realizan después de 5to. o más contactos con el cliente.

48% de todos los productores se dan por vencidos después de la llamada de ventas inicial.

25% más se rinde después de la segunda llamada de ventas

12% más se dan por vencidos después de la tercera llamada de ventas

5% más se dan por vencidos después de la cuarta llamada de ventas

**¡Solo el 10% de todos los productores continúan después del cuarto contacto!** Lo

que como resultado significa que el 10% persistente está haciendo el 80% de las ventas de seguros de vida.

**Consejo 21. ¡Utilice abre puertas!** Muchos agentes utilizan seguros médicos, programas dentales, **otros tipos de seguros**, fideicomisos, etc. para llegar al cliente potencial. Cuando se hace correctamente, estos consejos y herramientas de marketing de seguros de vida pueden resultar muy eficaces.

Si va a utilizar un "abridor de puertas", sólo debe utilizarlo en su mercado objetivo. ¡También debe tener una forma de hacer la transición a la venta de seguros que realmente desea realizar! La forma más fácil de hacer la transición es hacer una investigación completa con todos. Demasiados vendedores terminan vendiendo solo al abre puertas.

**Consejo 22. ¡Únase o forme un grupo líder!** Otra excelente manera de obtener clientes potenciales de seguros de vida de alta calidad... ¡es uniéndose o formando un grupo de intercambio de clientes potenciales con profesionales de negocios! ¡Encuentre las empresas que se adapten a sus prospectos de seguros ideales! ¡Empresas locales que ya han establecido relaciones sólidas con sus prospectos! Luego, reúnanse todas las semanas, o cada dos semanas para el desayuno o el almuerzo, para intercambiar clientes potenciales.

**Consejo 23. Tenga una excelente secuencia de seguimiento, ¡es un ingrediente clave para mejorar los resultados de marketing de sus seguros de vida!** Los mejores agentes y asesores cuentan con un enfoque sistemático. Esto significa que el sistema de marketing de seguros de vida se ha diseñado para hacer frente a nuevos



prospectos. Incluso un agente con las peores habilidades de prospección de correos electrónicos y teléfono de seguros de vida tendrá resultados mejores y más consistentes que el hombre o la mujer que no tiene un sistema de marketing de seguros de vida en su lugar. Debe hacer un seguimiento con sus prospectos una vez que se hayan enviado sus correos electrónicos de prospección de seguros de vida.

**Consejo 24. ¡Actúe! Las personas exitosas no posponen las cosas y no se pasan la vida esperando el "momento adecuado".** Están ocupados, son productivos y proactivos. Mientras que la mayoría de la gente está acostada en el sofá, planeando, pensando demasiado, sentada sobre sus manos y, en general, dando vueltas en círculos... Hay personas exitosas haciendo el trabajo.

