codeoscopic

Embracing Technology

Corredor
¿Cómo crear tu estrategia digital en Internet?

(y no morir en el intento)

En colaboración con

Angel Blesa
Director Comercial Avant2
angel.blesa@codeoscopic.com

codeoscopic

Guion Formación

1) Internet a día de hoy ¿Amigo o Enemigo?

2) Crea una Estrategia Digital y domina este medio

- Captar al nuevo consumidor de internet.
- ¿Cómo luchar contra los comparadores?
- Multitarificador BTC.
- Captar un lead. Callcenter. Red de comercial.
- Cross-selling. Up-selling.
- Estrategía Digital en Internet. Dime cómo es tu web y te diré cómo trabajas.
- Posicionamiento en Buscadores
- Analitíca de mi sitio web ¿Estoy , Existo, Mido, Reacciono?
- Redes Sociales. ¿Donde están mis clientes?
- Email Marketing. Como tener una actitud proactiva recurrente hacia nuestros clientes.

3) Fenomenal! ¿Cómo puedo empezar?

6 Pasos para crear una estrategía Digital.
- 1) Pon en orden tu base de datos de clientes: Completa / Segmenta / Prioriza
- 2) Establece un estrategía de comunicación (¿interacción?) integral
- 3) Crea / o actualiza tu web como eje fundamental de tu imagen en Internet
- 4) Mide / Analiza / Toma medidas → Continuamente.
- 5) Complementa tu actividad en Redes sociales
- 6) Email Marketing. ¿como estar cerca de mi cliente y no morir en el intento?

4) Ruegos y preguntas

Internet ¿amigo o enemigo?

codeoscopic

CONSEJOS DE SUPERVIVENCIA PARA MEDIADORES

01

Y el cliente ¿qué opina?

Para el cliente no hay vuelta de hoja. Confían en el trato presencial, pero "refrenda y decide" de manera online. Tenemos que tener una estrategia conjunta y verlo como una oportunidad , no como un problema.

Crea una estrategia digital y domina este medio. 10 puntos a tener en cuenta.

codeoscopic

1. Captar al nuevo consumidor de internet.
2. ¿Cómo luchar contra los comparadores?
3. Multitarificador BTC.
4. Captar un lead. Callcenter. Red de comercial.
5. Cross-selling. Up-selling.
6. Estrategía Digital en Internet. Dime cómo es tu web y te diré cómo trabajas.
7. Posicionamiento en Buscadores
8. Analitíca de mi sitio web ¿Estoy , Existo, Mido, Reacciono?
9. Redes Sociales. ¿Donde están mis clientes?
10. Email Marketing. Como tener una actitud proactiva recurrente hacia nuestros clientes.

1. Captar al nuevo consumidor de internet

codeoscopic

01

El sector de seguros en la red. Tendencia.

Accesibilidad, comparación, cotización…..¿contratación?
Antes el cliente era reactivo a los anuncios, nosotros llegábamos a ellos. Ahora son ellos los que buscan y encuentran lo que quieren.
Tenemos que "ponernos" en su camino.

2. ¿Cómo luchar contra los comparadores?

codeoscopic

2

Corredor ¿cómo luchar contra los comparadores?

Presencia, posicionamiento, fidelización, cross-selling.
Ir a productos más especializados, con mayor margen, donde el asesoramiento tiene un valor diferencial.

2.1 ¿Cómo luchar contra los comparadores?

codeoscopic

2.1 Aumentar la posición aseguradora.(ratio póliza/cliente)

Han captado clientes y ahora le ofrecen de todo. Cliente integral y recurrente.

Vino por el seguro de coche ….y les están intentando colocar un móvil, un proveedor de energía o un viaje para las vacaciones….

2.2 ¿Cómo luchar contra los comparadores?

codeoscopic

2.2

Diversificar la cartera

¿se les ha acabado la gasolina de los autos? ¿Estrategia de entrada? Ellos están diversificando ¿y nosotros?

3. Multitarificador B2C

codeoscopic

03

Multi-tarificadores BtC.

Poder exponer nuestra plataforma de oferta en nuestra web es una potente herramienta, si se completa el ciclo de conversión y es bien utilizada.

4. Captar un lead. Callcenter. Red de comercial.

4

Captar un lead. Callcenter comercial

El objetivo es captar al cliente en el momento de la cotización, obtener sus datos de contacto y "trabajarlo" en un buen call-center. Esto se puede hacer sin grandes inversiones…con la herramienta adecuada.

4.1 Captar un lead. Callcenter. Red de comercial.

4.1 Túnel de Conversión

<u>Captar la atención es caro y complejo</u> hoy en día. Ya no llegamos al cliente, éste no pasa por nuestras oficinas. El llega a nosotros.

Cuando llega, tenemos que aferrarlo con herramientas productivas.

5. Cross selling – Up selling

05

Cross-selling y Up-selling sobre un Lead

Captar por precio. Subir ese precio a través del buen asesoramiento.

El cliente SI que quiere un buen servicio, pero hoy en día "nos entra" por el precio. Apliquemos esa estrategia en la red.

6. Estrategía Digital en Internet. Dime cómo es tu web y te diré cómo trabajas.

06

Tu web, tu espejo.

Hoy en día nuestra web es más importante que nuestra Oficina. Muestra nuestra imagen digital, que tiene cada vez más peso sobre la "decisión de comprar" del cliente. En todos los sectores. Los seguros también.

7. Posicionamiento en Buscadores

07

¿dónde me busca el cliente o futuro cliente?

El cliente difícilmente se conocerá la dirección de tu página. No te esfuerces.
El buscador es su "puerta de entrada" a internet.

7. Posicionamiento en Buscadores

07

Posicionamiento en buscadores

El objetivo está claro: "No me traigas visitas, traime ventas!"

Tenemos que tener una estrategia clara de que podemos y queremos vender. Resaltemos nuestros productos estrella e intentemos posicionarlos.

7. Posicionamiento en Buscadores

codeoscopic

07

SEO y SEM

El posicionamento de pago es muy caro. Se puede hacer algo, pero está copado por los grandes.

En SEO (orgánico) podemos colocarnos con trabajo, paciencia y haciendo bien las cosas. ¿cómo se reconoce un negocio offline? Con tiempo no? Aquí en lo mismo.

8. Analitíca de mi sitio web ¿Estoy , Existo, Mido, Reacciono?

08

Analítica Web

La GRAN ventaja de internet es que podemos medir! No tenemos que improvisar y esperar …. Podemos conocer que está pasando en tiempo real! Esto no quiere decir hacer cambios cada día. Pero podemos

8. Analitíca de mi sitio web ¿Estoy , Existo, Mido, Reacciono?

08

"Mido luego existo"

Sobre un buen cuadro de mandos tenemos que Analizar "que" está pasando en nuestra "tienda" (web).
Parece complicado ☺, pero es fácil con las herramientas adecuadas.

8. Analitíca de mi sitio web ¿Estoy , Existo, Mido, Reacciono?

codeoscopic

08

Ciclo de trabajo

Una vez analizado nuestro cuadro de mando analítico , podemos ejecutar este ciclo , iterativo para "perseguir" nuestros objetivos.

Repito: La ventaja es que cada cambio que hagamos lo podremos medir!!! La "medición" del ROI está garantizado.

9. Redes Sociales. ¿Donde están mis clientes?

09 Redes sociales

La redes sociales igualan o superan al buscador como origen de tráfico a nuestra web. Debemos tener una estrategia complementaria en ambas fuentes de tráfico (clientes).

9. Redes Sociales. ¿Donde están mis clientes?

codeoscopic

09

Redes sociales

Hay que tener en cuenta que los usuarios (clientes) activos en redes sociales , son evagelizadores (prescriptores) de nuestro negocio. Pongámoselo fácil! Ofertas, promociones, concursos, etc….

10. Email Marketing. ¿Cómo tener una actitud proactiva recurrente hacia nuestros clientes?

codeoscopic

10

4 pasos básicos

Fenomenal! ¿Cómo puedo empezar?

codeoscopic

6 Pasos para crear una estrategía Digital

1. Pon en orden tu base de datos de clientes: Completa / Segmenta / Prioriza
2. Establece un estrategía de comunicación (¿interacción?) integral
3. Crea / o actualiza tu web como eje fundamental de tu imagen en Internet
4. Mide / Analiza / Toma medidas → Continuamente.
5. Complementa tu actividad en Redes sociales
6. Email Marketing. ¿como estar cerca de mi cliente y no morir en el intento?

6 Pasos para crear una estrategía Digital (1/6)

codeoscopic

1

Tus clientes: Completa / Segmenta / Prioriza

¿tenemos los datos de nuestros clientes completos ? ¿actualizados? ¿sabemos dividir en grupos y planear acciones sobre los mismos?

6 Pasos para crear una estrategía Digital (2/6)

codeoscopic

2

Demostrado! diversificando los canales por los que impactamos a nuestros clientes amplificamos el efecto del mismo.

6 Pasos para crear una estrategía Digital (2/6)

codeoscopic

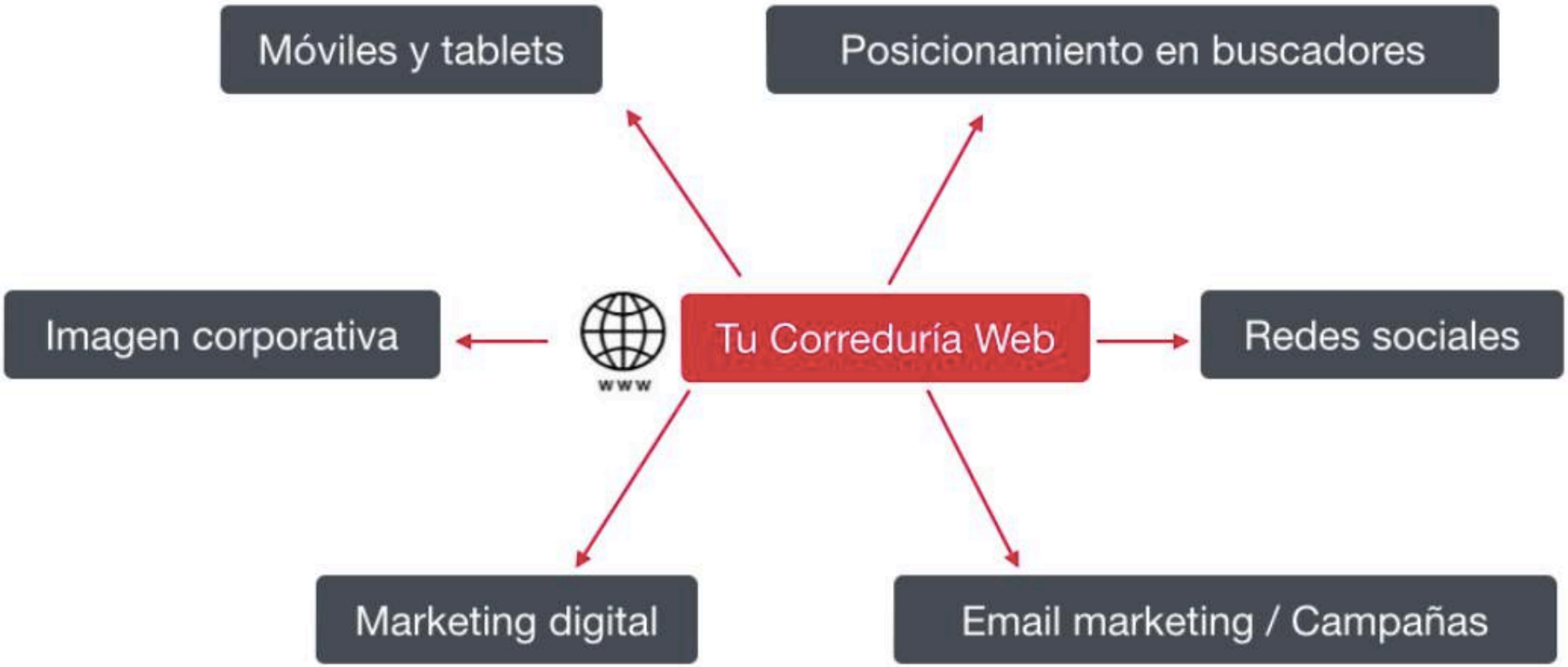
Comunicación integral 360º

2

Estrategia de comunicación integral

Estrategia global pero acciones locales. Internet nos lo permite. Posicionarnos como un "player" sin fronteras pero a la vez comunicarnos con nuestros clientes más cercanos de manera directa.

6 Pasos para crear una estrategía Digital (3/6)



3 Posiciona Tu Web como eje fundamental de tu estrategia.

6 Pasos para crear una estrategía Digital (4/6)

codeoscopic

4 Mide / Analiza / Toma medidas → Continuamente

En este ciclo podemos ver las 4 fases de "la conquista del cliente"

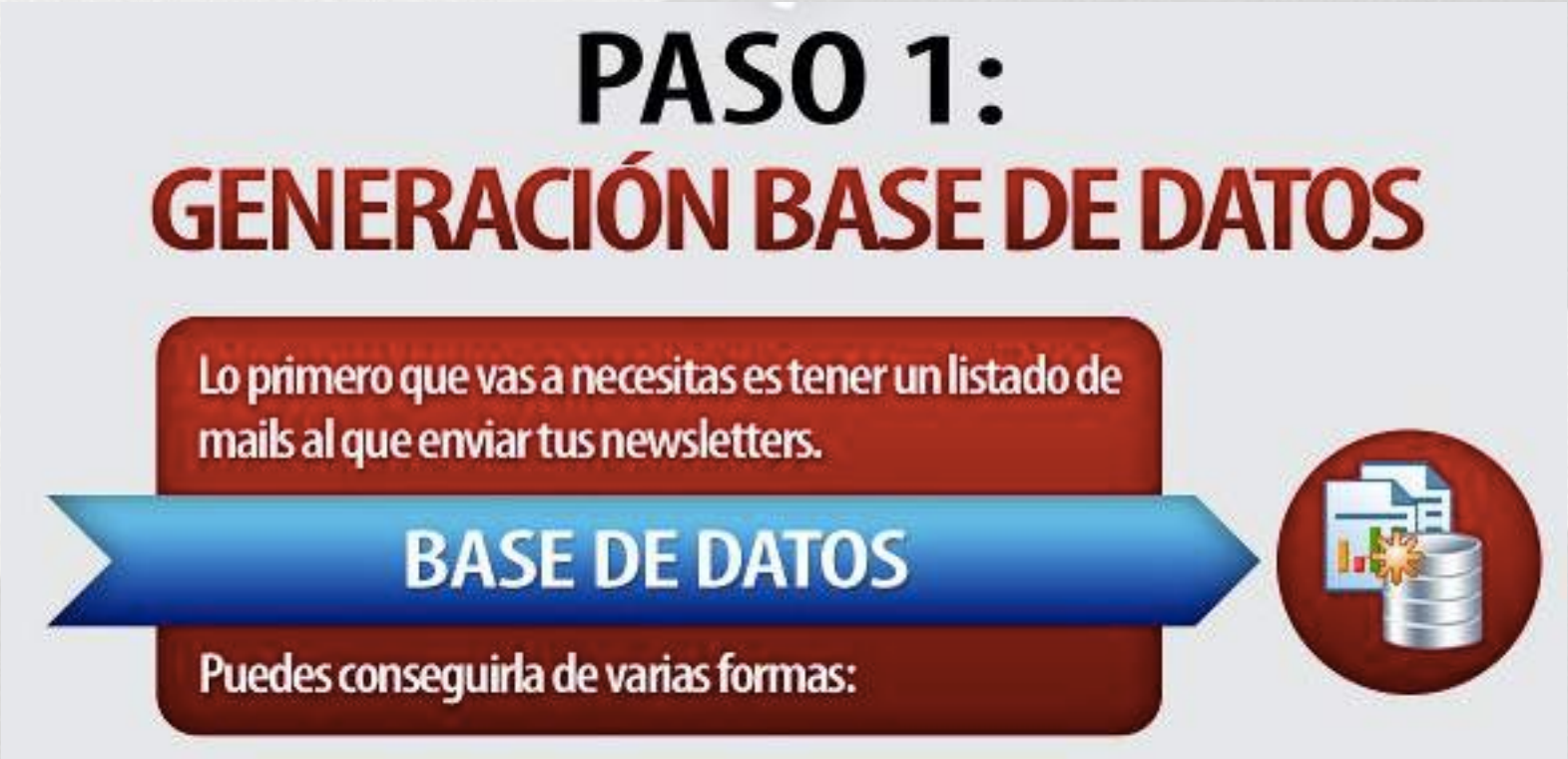
6 Pasos para crear una estrategía Digital (5/6)

codeoscopic

5 Complementa tu actividad en redes sociales

6 Pasos para crear una estrategía Digital (6/6)

codeoscopic



FUENTE: http://www.strategiaonline.es/el-email-marketing-en-5-pasos-infografia-espanol/

6

Email Marketing. ¿cómo estar cerca de mi cliente y no morir en el intento? Veamoslo por pasos. Merece la pena!

Conclusiones

codeoscopic

01

Conclusiones

Cada vez clientes más exigentes, con mayor acceso a la información (comparación), tenemos que sacar el máximo de cada cliente. Captar un cliente nuevo cuesta 10 veces más que retenerlo.

codeoscopic

avant2

2) Presentación Avant2

codeoscopic

avanta

3) Ruegos y preguntas

Demo Avant2

¿Necesitas más información?

Escríbenos a comercial@avant2.es y nos pondremos en contacto contigo para darte toda la información que precises!