



IMJCONSULTING

SKĄD BRAĆ KLIENTÓW NA UBEZPIECZENIA, KIEDY POLECENIA NIE WYSTARCZAJĄ

SYSTEM PRACY AGENTA NA BAZACH,
HOT LEADACH
I UMÓWIONYCH SPOTKANIACH



IMJ CONSULTING

Większość agentów ubezpieczeniowych
nie ma problemu z wiedzą ani
kompetencjami.

Problemem jest brak przewidywalnego
dopływu klientów.

Jednego miesiąca sprzedaż jest bardzo
dobra, a kolejnego zaczyna się od zera.
Polecenia pojawiają się nieregularnie.
Cold calling jest męczący i coraz mniej
skuteczny.

W efekcie wielu agentów pracuje dużo,
ale bez poczucia stabilności.

Ten materiał pokazuje, jak uporządkować
pozyskiwanie klientów i oprzeć sprzedaż
na źródłach, które można kontrolować.

DLACZEGO WIĘKSZOŚĆ AGENTÓW MA NIETRWAŁE DOCHODY

Najczęstszy model pracy wygląda tak:
polecenia od znajomych i klientów
przypadkowe zapytania
sporadyczne akcje sprzedażowe
okresowe „zrywy” aktywności

To działa tylko do czasu.

Sprzedaż zaczyna przypominać
sinusoidę — dobre miesiące przeplatają
się z bardzo słabymi.

Nie wynika to z braku umiejętności.
Wynika z braku systemu pozyskiwania
klientów.

MIT: POLECENIA WYSTARCZA

Polecenia są wartościowe,
ale nieprzewidywalne.

Nie da się zaplanować:
ile ich będzie w danym miesiącu
kiedy się pojawią
czy będą dopasowane do oferty
czy zakończą się sprzedażą

Dlatego polecenia powinny być
dodatkiem, a nie fundamentem biznesu.

SKĄD NAPRAWDĘ BIORĄ SIĘ SPRZEDAŻE

Najbardziej stabilni agenci korzystają z kilku źródeł klientów jednocześnie:

- ✓ własna baza kontaktów
- ✓ polecenia
- ✓ leady sprzedażowe
- ✓ kampanie marketingowe
- ✓ umawiane spotkania

Dzięki temu nawet jeśli jedno źródło chwilowo słabnie, inne nadal generują rozmowy.

SYSTEM PRACY NA BAZACH I LEADACH

Baza klientów to nie lista numerów — to narzędzie pracy.

Najważniejsze elementy skutecznego systemu:

segmentacja kontaktów

plan regularnych kontaktów

notatki z rozmów

przypomnienia o ponownych działaniach

konsekwencja

Wiele sprzedaży pochodzi z kontaktów, które początkowo nie były gotowe na decyzję.

PLAN DNIA AGENTA, KTÓRY MA KLIENTÓW

Stabilne wyniki nie wynikają
z przypadkowych działań, lecz
z powtarzalnego schematu pracy.

Najczęściej obejmuje on:

obsługę nowych zapytań
kontakt z osobami zainteresowanymi
follow-up z wcześniejszymi klientami
aktualizację bazy
planowanie kolejnych działań

KIEDY WARTO KORZYSTAĆ Z GOTOWYCH LEADÓW I SPOTKAŃ

W pewnym momencie wielu agentów dochodzi do wniosku, że czas jest cenniejszy niż samodzielne poszukiwanie klientów.

Zakup leadów lub umawianych spotkań pozwala skupić się na tym, co najważniejsze — rozmowie i sprzedaży.

Warunkiem jest jednak jakość kontaktów oraz dopasowanie do oferty.

NAJCZĘSTSZE BŁĘDY

poleganie na jednym źródle klientów

brak systematyczności

brak pracy na „starych” kontaktach

zbyt późna reakcja na zapytania

brak planu dnia

Stabilna sprzedaż w ubezpieczeniach nie jest efektem szczęścia ani wyjątkowego talentu.

Jest efektem systemu, który zapewnia stały dopływ rozmów z klientami.

Jeśli chcesz regularnie rozmawiać z osobami zainteresowanymi ubezpieczeniem, nie musisz robić wszystkiego samodzielnie.

W **IMJ Consulting** wspieramy agentów w budowaniu stabilnego dopływu klientów poprzez:

- ✓ bazy danych dopasowane do ubezpieczeń
- ✓ hot leady z aktualną potrzebą
- ✓ umawianie spotkań sprzedażowych
 - ✓ rozwiązania dla nowych i rozwijających się agentów

👉 Więcej informacji znajdziesz na:

 www.imjconsulting.com



IMJCONSULTING



www.imjconsulting.com



www.facebook.com/kontaktpro